



БИЗНЕС РОССИИ

№ 6 (148) ИЮНЬ 2013

BUSINESSOFRUSSIA.COM

Объекты,
которые
умеет строить
«УС-620»
стр. 86

Кто в долгу
перед
Гайдаром?
стр. 122

ЗИЯД МАНАСИР
О НЕВЕРОЯТНОМ ПРОЕКТЕ

16+



0 5 0 1 3
4162076216600121



ПРОЕКТИРОВАНИЕ • СТРОИТЕЛЬСТВО • ЭНЕРГЕТИКА

Комплекс инженерных изысканий.
Объекты гражданского, промышленного
и сельскохозяйственного назначения.
Объекты теплоэнергетики

Строительные и инжиниринговые
работы. Генподряд. Промышленные
объекты. Объекты инженерной
инфраструктуры

Проекты энергоснабжения. Энергоаудит.
Энергоцентры и мини-ТЭЦ. Котельные.
Дизель-генераторные установки.
Трансформаторные подстанции

8-800-700-8-600
www.gk-bristol.ru

БРИСТОЛЬ[®]

Главное событие июня (да и всего первого полугодия 2013 г.) – Петербургский международный экономический форум. Он традиционно проходит на высочайшем уровне, а в этом году станет репетицией сентябрьского саммита «Большой двадцатки».

Петербургский форум – одна из наиболее эффективных площадок для диалога бизнеса и власти из разных стран. Именно поэтому РСПП как координатор В20 выбрал Форум для проведения традиционного саммита «Деловой двадцатки», включающего встречи целевых групп в формате панельных дискуссий и пленарное заседание. Проекты рекомендаций «Деловой двадцатки» глобальным лидерам практически готовы. Итоговый документ – так называемая «Зелёная книга» – и станет основным дискуссионным материалом В20 на саммите в рамках форума. Жёсткий график подготовки документов «Деловой двадцатки» выдерживается.

В конце мая состоялась встреча Президента РФ В.В. Путина с представителями бизнес-сообщества в преддверии Дня предпринимателя. РСПП принимал в ней самое активное участие. Перечень поднятых на встрече тем описывает ключевые барьеры для развития российского бизнеса, повышения его конкурентоспособности и создания и модернизации высокотехнологичных рабочих мест: нехватку финансовых ресурсов, высокие тарифы естественных монополий, отсутствие доверия между государством и бизнесом, уровень фискальной нагрузки.

В мае был представлен для обсуждения проект Основных направлений налоговой политики на 2014-й и на период 2015–2016 гг. Документ не содержит реальных предложений по стимулированию инвестиционной активности ком-



АЛЕКСАНДР ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

паний, предусматривает рост фискальной нагрузки. Не пройдены ключевые развилки – какой должна быть динамика увеличения акцизов, что делать с тарифами обязательного социального страхования (бизнес считает, что надо зафиксировать действующий вариант – 30% в пределах установленного порога плюс 10% с суммы превышения). Основные направления не создают стабильной деловой среды, а наоборот, закрепляют принцип постоянной смены «правил игры».

Когда обсуждалась предыдущая версия Основных направлений налоговой политики на трёхлетний период, Минфином России было дано обещание – проводить обсуждение проекта документа до того, как он будет одобрен Правительством РФ. Формально большинство обсуждений состоялось до заседания Правительства РФ (за что мы благодарны Минфину России), вот только если эти два события разделяет небольшое количество време-

ни, технические замечания учесть можно, а системные – нет.

В мае состоялось и совещание у Президента РФ по реализации его «поствыборных» указов. Все министры получили свою порцию обоснованной критики. С исполнением указов складывается не лучшая ситуация – работа ведётся, есть некоторые позитивные результаты, но в целом остаётся впечатление не всегда системной и недостаточно активной деятельности.

Да и в отношении реформирования пенсионной системы бизнес разделяет озабоченность Президента РФ, много вопросов у предпринимательского сообщества по предлагаемой пенсионной формуле.

Согласовано компромиссное решение по снижению нагрузки на самозанятых. Самые «маленькие» – с годовым оборотом до 300 тыс. руб. – будут платить 1 МРОТ, а остальные – ещё и 1% с суммы превышения, так что на некоторых самозанятых нагрузка возрастёт. Решение подготовлено в традиционной логике – нагрузка снижается для одних предпринимателей за счёт других. Но лучше так, чем продолжать загонять «в тень» микробизнес.

Возвращаясь к перспективам экономического развития России и мировой экономики, нельзя не отметить, что в последние месяцы идёт волна корректировок в сторону «ухудшения» ранее сделанных прогнозов. Минэкономразвития России снизило прогнозные цифры на 2013 г. по ВВП, инвестициям в основной капитал и другим ключевым макроэкономическим показателям развития России, а МВФ пересмотрел в сторону уменьшения прогноз темпов роста мировой экономики.

Но есть и основание для оптимизма – неслабеющее желание властей улучшать деловой климат в стране.

СОДЕРЖАНИЕ



12



46



32



42



50



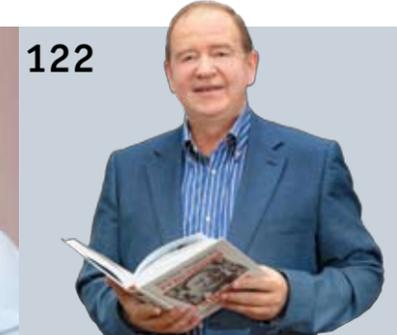
86



102



114



122



138

■ МОНИТОРИНГ

- 8 Бизнес-дневник
- 10 Индекс деловой среды в мае
- 12 Бюро Правления РСПП в гостях у МИД России
- 16 Обзор законодательства за апрель-май 2013 г.
- 22 INNOVUS-2013: альянс инновационной и сырьевой экономики
- 26 Рынок перевозок зерна: коллапс возможен?
- 28 Новинки сезона

■ ГЛАВНАЯ ТЕМА: НОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ

- 32 Алексей Кондратьев Новые инфраструктурные проекты: по дороге к здравому смыслу
- 42 Зияд Манасир: «Невероятный проект стал реальностью»
- 46 Сергей Потапов: «Бизнес готов брать ответственность на себя»
- 50 Игорь Коваль: «ГЧП – не самоцель, а инструмент социально-экономической политики»

- 56 Максим Мироненко: «Очень важно гибко реагировать на потребности рынка»
- 60 «Газтехлизинг»: высокий рейтинг, амбициозные планы
- 64 Юрий Комаров: «Мы готовы брать на себя серьёзные риски»
- 68 Космические технологии на охране природы
- 72 Андрей Бобриков: «Мост через Лену – уникальный проект»
- 74 Иван Сибирев: «Мы готовы к проектам любой сложности»

- 77 Дмитрий Колбичев: «Бизнес должен развиваться гармонично»

- 80 Андрей Тимофеев Железнодорожный узел: возможна ли развязка?

■ ЛИЧНОСТЬ С ГЛАВНЫМ РЕДАКТОРОМ

- 86 «УС-620»: «Мы умеем строить сложные объекты»

■ КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 102 Юрий Кудряков: «Перспективы рынка электронного страхования»
- 106 Peugeot отмечает 100 лет в России

- 110 Вторая Церемония награждения финансовых директоров России

- 111 Деловой вестник

■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 114 Бизнес-школа РСПП открыла свои двери
- 118 Александр Костюк Счёт за кофе
- 122 Сергей Станкевич: «Мы в долгу перед Гайдаром»
- 128 Азамат Цебоев и Наталья Спирина-Цебоева: «Семья – это то, что у нас хорошо получается»
- 138 Просторы, подвластные созиданию

The Monitor

ADMINISTRATIVE OFFICE OF THE RUSSIAN UNION OF INDUSTRIALISTS AND ENTREPRENEURS (RSPP) VISITS RUSSIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS (P.12)

In general, business and government tend to resolve similar problems on the global stage, including guaranteeing sustainable economic growth. This issue was discussed at the regular meeting of the Administrative Office of the RSPP, which this time was held in the Russian Foreign Ministry's Reception House. As Minister of Foreign Affairs Sergey Lavrov noted in his welcome speech, new mechanisms and formats of cooperation between business and government appeared in recent years. In particular, nowadays, the RSPP is an active participant in protecting Russia's economic interests on the global stage, especially in the framework of the Group of Twenty. However, despite this, Russian embassies are not very "friendly" to business and "do not roll out necessary support without much coordination"



and for example, respond differently to requests from public and private companies. As one of the possible solutions, RSPP suggested appealing to the established practice of interaction between business and trade missions. For example, leading business associations may delegate representatives to embassy's economic departments. In addition, trade missions have been provided with such an opportunity with regard to state-owned companies. Support will be helpful in combating discrimination against Russian goods abroad, including European markets. In response to these proposals, Minister Sergei Lavrov reiterated readiness to help business and asked that the Russian Ministry of Foreign Affairs be informed of discrimination cases.

Personality with the Editor

"US-620": WE ARE ABLE TO BUILD DIFFICULT OBJECTS (P.86)

Sometimes promising new companies appear in the place of less efficient enterprises, but having long history. In particular, it is what happened with the company "US-620", as board members Mikhail Gelman, Mikhail Medvedev and Marina Nikitina related in an interview to "Business of Russia" editor Eugenia Shokhina. This secret construction agency appeared in 1961, when the country's leadership set new ambitious national objectives: construction of the Institute of Microbiology, the Institute of Physics, the Proton Accelerator, etc. Then there was a need for specialized construction structure. As a result, within the Ministry of Medium Machine Building, the "Construction agency – 620" ("US-620") was created, it is still located in Protvino, Moscow Region. In the 1990s, the company experienced hard times, equipment went out of date, but the new owners saved the



company. New shareholders completely changed the equipment and built international standard workflows. As a result, by automating processes the amount of manual labor reduced, productivity increased and the costs of staff were optimized. Now the company, except for basic industries, has construction area, architectural design studio, modern equipment and a professional young team.



In the headlines

NEW INFRASTRUCTURE PROJECTS: ALONG THE ROAD TO COMMON SENSE (P.32)

As Alexey Kondratiev proves in his article "New infrastructure projects: along the road to common sense", infrastructure investment can be a real stimulus for developing the manufacturing sector, as well as boosting GDP. According to World Bank data, infrastructure impacts economic competitiveness by 40%. However, due to the global financial crisis, many states have reduced investments into infrastructure. From this point of view, Russia is not an exception: total

investments into domestic infrastructure account for about 21–22% of GDP, but in the current situation, it is not enough for the growth of the country's GDP. Without it the Ministry of Economic Development of Russia caps Russian annual economic growth at 3%. The fact is that the rate of disposal capacity in many industries has reached a critical level, and the quality of Russian infrastructure in general lags behind developed countries. For example, the country needs about \$800 billion for developing transport infrastructure alone. Although, it is obvious that the government cannot fully cover these needs, it is not surprising that in recent years, mechanisms of public-private partnerships are seen as the most appropriate scheme for financing infrastructure projects. As an example, the author cites one of the most expensive projects of recent times, the bridge over the River Lena in Yakutsk. The total cost of the project is 80 billion rubles, but the final goal justifies the means: the bridge will connect the two parts of Yakutia with each other and will attach the capital of the republic to unified Russian transport infrastructure. Among other prospective infrastructure projects, we note the Olympic Games in Sochi in 2014, the World Hockey Championship in 2016, the FIFA World Cup in 2018 and the Universiade in Kazan.

Business and Society

AZAMAT TSEBOEV AND NATALIA SPIRINA-TSEBOEVA: "THE FAMILY IS WHAT WE ARE GOOD AT" (P.128)



This is family support, which firstly helps entrepreneurs solve business problems. Co-owners of Menu Group, which publishes Menu Magazine, Azamat Tseboev and Natasha Spirina-Tseboeva told "Business of Russia" how to combine business and parenting. According to the parents of three children, grownups more often have to intervene with the training and education process of children in the modern world. "At some point, we had the following thoughts: to focus on the business, and to put off all the rest until better times, but then we realized that the family is what we are good at. We enjoy communicating with children, and the fact that we are all together makes us happy", – said Natasha. Moreover, she said, having children has helped her and her husband Azamat to start a new project – "Kids" magazine. "It had a good start as we were in the picture. A huge range of people who shared our concern about education gathered around us. And these are things that you should understand yourself, because not a single high-priced babysitter would resolve these problems for you. There are no universal methods, only your own experience, your attempts and mistakes" – she added.

Мониторинг

Бюро РСПП в гостях у МИД

1550 человек на XV Томском
инновационном форуме
INNOVUS-2013 «Энергия
инновационного развития»

К нам едет Тициан





Владимир ПУТИН,
Президент РФ

«Мы принимали дорожные карты, в том числе по развитию конкуренции, для того чтобы их строго исполнять, а не для того, чтобы отрапортовать об их принятии. Что толку, что мы их приняли, если они не работают».

(Из выступления на совещании о ходе выполнения указов от 7 мая 2012 г., 7 мая).



Денис МАНТУРОВ,
Министр промышленности и торговли России

«На сегодняшний день в России дефицит специалистов, способных организовать эффективное инновационное производство. Речь идёт об «интеграторах» – специалистах, которые управляют проектом от идеи до вывода на рынок. Ещё нужны «трансляторы», то есть те, кто умеет увязывать высокотехнологичные процессы разных отраслей».

(Из выступления перед студентами МГТУ им. Н.Э. Баумана, 15 мая).



Сергей МИРОНОВ,
лидер политической партии «Справедливая Россия»

«В принципе мы готовы рассмотреть те или иные варианты так называемой «экономической амнистии», но нам очень важны факты: о чём именно идёт речь, кого конкретно это касается. Если всех – так не бывает: это значило бы всем мошенникам сказать, что они молодцы, а так нам не нравится».

(Из ответов на вопросы журналистов на брифинге об амнистии за экономические преступления, 13 мая).



Сергей ЖВАЧКИН,
губернатор Томской области

«Хватит в России говорить о том, что сырьевой сектор – это плохо. Инновационные технологии применяются прежде всего в сырьевом секторе. Нефть, газ, атомная промышленность – это отрасли, которые являются потребителями инновационной деятельности».

(Из выступления на деловом завтраке в РИА «Новости», 14 мая).



ПРОВЕРКА

Без учёта специфики?

По итогам проверки деятельности компании «Аэрофлот – российские авиалинии» Счётной палатой РФ были выявлены довольно серьёзные недостатки. В частности, в пресс-релизе СП РФ отмечалось, что в стоимость перевозок «Аэрофлота» закладывается не только обновление парка самолётов, но и «наличие большого объёма неэффективных затрат». Были установлены случаи принятия советом директоров экономически неэффективных решений в части создания и управления дочерними и зависимыми обществами.

Такие выводы стали сюрпризом для руководства авиакомпании. Ведь она уже давно зарекомендовала себя одним из самых успешных авиаперевозчиков в мире.

Отмечая в целом обоснованность основных положений отчёта Счётной палаты, «Аэрофлот» посчитал, что по некоторым позициям документа были сделаны некорректные выводы, не учитывающие специфику авиационной отрасли.

Интересно, что совсем недавно примерно такой же была реакция на итоги проверки СП со стороны ОАО «РОСНАНО», руководство которого решило оспорить целый ряд выводов проверяющих, посчитав их слишком категоричными.

Может быть, аудиторы СП действительно немного увлеклись и не учитывают специфику проверяемых компаний?

БЮДЖЕТ

Выбор приоритетов

Правительство РФ внесло в Госдуму поправки в федеральный бюджет 2013 г., подготовленные с учётом нового макроэкономического прогноза развития страны на текущий год и на ближайшую трёхлетку.

В бюджет дополнительно поступит 143 млрд руб. нефтегазовых доходов. Это связано с изменением прогноза по цене на нефть до 105 долл. за баррель с 97 долл.

Предполагается, что основные изменения в бюджете на 2013 г. связаны с перераспределением бюджетных обязательств. Например, экономия средств, которые вошли в первоначальный бюджет, составит 124 млрд руб. Также предполагается, что из антикризисного резерва бюджета в размере 200 млрд руб. 42 млрд пойдут на перераспределение по более приоритетным областям.

Остаётся не ошибиться в выборе приоритетов.



НАЗНАЧЕНИЕ

«ЖЕЛЕЗНАЯ» РУКА

Одна из крупнейших торговых сетей в России X5 Retail Group N.V. нашла нового генерального директора для своих магазинов «Пятёрочка». Причём не где-нибудь, а в... металлургической отрасли. Главой сети дискаунтеров «Пятёрочка» назначена Ольга Наумова, топ-менеджер Челябинского трубопрокатного завода. Об этом сообщила пресс-служба X5 Retail Group N.V.

За свою карьеру Ольга Наумова успела поработать в нескольких металлургических компаниях. Так, она возглавляла Череповецкий сталепрокатный завод и группу «Северсталь-метиз». С 2010 г., покинув пост директора Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК) по сортовому прокату и метизам, она стала генеральным директором ЗАО «Римера», представляющего сервисный дивизион ЧТПЗ. Коллеги по отрасли о ней отзываются как о сильном менеджере с большим опытом в организации бизнес-процессов, в частности продаж и маркетинга.

Видимо, в X5 решили, что «Пятёрочка» нуждается в сильной руке. Железной. Или даже – стальной.

РЕШЕНИЕ

Не «заболтать» бы...

Российское правительство после долгих лет всевозможных обсуждений объявило, что запускает программу перевода общественного и грузового транспорта на природный газ.

Решение логичное: Россия в этом плане серьёзно отстает от остального мира, причём не только от развитых стран. Между тем перевод транспорта на газ приведёт к существенному снижению вредных выбросов в атмосферу, а также расходов на закупку топлива для общественного транспорта. Собственно, положительных последствий может быть много. Не меньше и проблем – начиная с неразвитости инфраструктуры и необходимости решать вопросы обеспечения безопасности. Ещё нужно учитывать, что всевозможные препятствия для хороших дел у нас имеют странную способность множиться и разрастаться до состояния полной непреодолимости. Да и шумиха вокруг правильного решения поднялась изрядная, что тожестораживает. Не «заболтать» бы...



ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В МАЕ

В мае был проведён очередной раунд опроса представителей российского бизнеса. Предварительные результаты указывают на преобладание негативных настроений в оценках делового климата. Значение сводного Индекса в мае равно 46,2 пункта, что на 1,9 пункта меньше, чем в апреле.



Мария Глухова,
Управляющий директор Управления
РСПП по экономической
политике и конкурентоспособности,
к.э.н.

Падение наблюдается по следующим составным частям Индекса – Индекс финансовых рынков (-0,9 пункта), Индекс логистики (-2,4 пункта), Индекс B2G etc. (-4,1 пункта) и Индекс личной оценки состояния делового климата (-9,7 пункта).

Индекс финансовых рынков в мае составил 46 пунктов против значения 46,9 пункта в апреле. В этот раз небольшое снижение данного индекса связано с ухудшением оценок состояния фондовых и валютных рынков (-2,4 и -3 пункта соответственно). Финансовое положение своих компаний участники опроса оценивают примерно на февральском уровне – этот показатель перешёл в позитивную зону оценки и достиг 50,7 пункта.

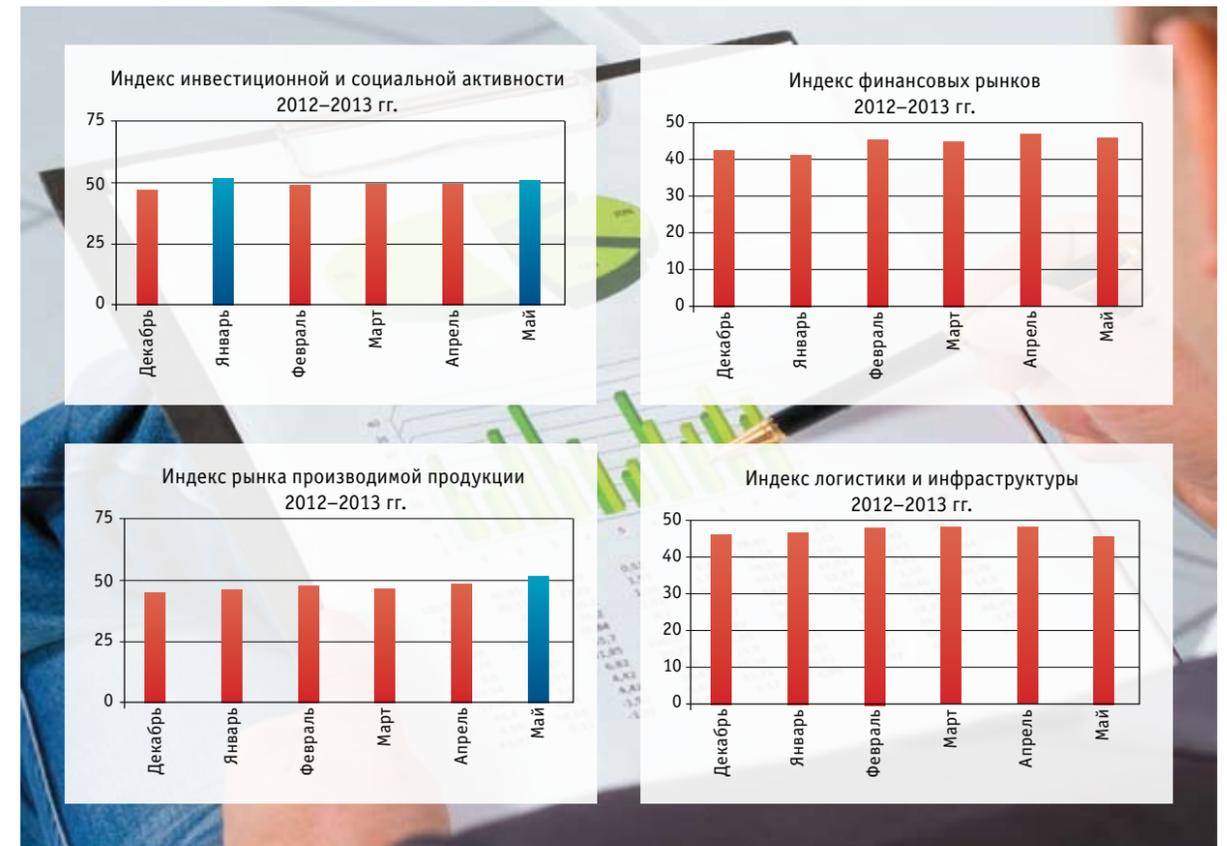
Индекс логистики снизился до 46,4 пункта со значения 48,8 пункта, этому значению он оставался равным на протяжении предыдущих 3 месяцев. Падение произошло в первую очередь из-за ухудшения ситуации со складскими запасами – оценка их уровня упала на 3,7 пун-

кта, а также из-за того, что многих участников опроса не удовлетворяет состояние логистики в целом – значение данного компонента Индекса снизилось на 2,8 пункта.

Индекс B2G etc. в мае попал в негативную зону оценки, его значение снизилось до 47,4 пункта. Респонденты очень резко оценили характер взаимоотношений с банками и финансовыми институтами – показатель упал на 8,9 пункта и достиг 43,6 пункта (впервые за полгода наблюдений мы видим настолько низкое значение).

Рекордное падение – на 9,7 пункта – пережил Индекс личной оценки состояния делового климата, в мае его значение составило 32,1 пункта. Постоянные слова о возможной рецессии, сложной ситуации в мировой экономике, снижение прогнозных показателей на 2013 год не могли не повлиять на российский бизнес, хотя столь низких оценок не ожидали даже мы.

В то же время значения ряда показателей, свидетельствующих о состоянии деловой среды в стране,



стабильны и даже показывают небольшой рост. Индекс рынка производимой продукции перешёл в позитивную зону и достиг 51,3 пункта, повысился спрос на продукцию/услуги самих компаний – данный

преимущественно положительные оценки. В первом случае рост показателя наблюдается на 7,9 пункта, а во втором – на 1,3 пункта. По мнению респондентов, ситуация с новыми заказами на продукцию/услуги

находится в позитивной зоне оценки, вырос также на 0,8 пункта до 50,1 пункта. Здесь можно выделить следующую динамику его составных компонентов:

- на 2,7% стало больше компаний, которые реализовывали инвестиционные проекты;
- на 12,9% стало меньше число компаний, осуществлявших

Рекордное падение – на 9,7 пункта – пережил Индекс личной оценки состояния делового климата, в мае его значение составило 32,1 пункта.

компонент Индекса вырос до 51,4 пункта.

Индекс B2B вырос на 0,8 пункта до 49,8 пункта, приблизившись к позитивной зоне оценки. Относительно двусторонних обязательств – как перед контрагентами, так и обязательств контрагентов перед самими опрашиваемыми компаниями – респонденты дали

Постоянные слова о возможной рецессии, сложной ситуации в мировой экономике, снижение прогнозных показателей на 2013 год не могли не повлиять на российский бизнес.

услуги несколько ухудшилась, как и со сроками выполнения существующих заказов на продукцию.

Индекс социальной и инвестиционной активности, который впервые за последние 3 месяца

наём сотрудников за прошедший месяц.

По остальным показателям Индекса социальной и инвестиционной активности значимых различий с данными апреля нет. **БР**

ПАДЕНИЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ПО СЛЕДУЮЩИМ СОСТАВНЫМ ЧАСТЯМ ИНДЕКСА – ИНДЕКС ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ (-0,9 ПУНКТА), ИНДЕКС ЛОГИСТИКИ (-2,4 ПУНКТА), ИНДЕКС B2G ETC. (-4,1 ПУНКТА) И ИНДЕКС ЛИЧНОЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА (-9,7 ПУНКТА).

Индекс деловой среды РСПП

Показатели	Март	Апрель	Май
Индекс рынка производимой продукции	48,4	49,6	51,3
Индекс логистики и инфраструктуры	48,8	48,8	46,4
Индекс B2B	50,4	49	49,8
Индекс B2G etc.	49	51,5	47,4
Индекс финансовых рынков	45,4	46,9	46
Индекс личной оценки делового климата	42,4	41,8	32,1
Индекс инвестиционной и социальной активности	49,5	49,3	50,1
Индекс деловой среды РСПП	47,7	48,1	46,2



ФОТОСЛУЖБА МИД РСФСР

Бюро Правления РСПП в гостях у МИД России

В апреле 2013 г. состоялось заседание Бюро Правления РСПП. Правда, место его проведения отличалось от традиционных – заседание прошло в Доме приёмов МИД России, в гостях у Министра иностранных дел России Сергея Лаврова.



ФОТОСЛУЖБА МИД РСФСР

Бизнес и государство решают сходные задачи на мировой арене, включая обеспечение устойчивого роста экономики. Можно ли было найти лучшую площадку и формат для обсуждения вопросов экономической дипломатии и укрепления государственно-частного партнёрства в международных делах?

Во вступительном слове Министр иностранных дел Российской Федерации Сергей Лавров отметил успешность взаимодействия между МИД России и РСПП. Покоится оно на мощном фундаменте – заключённом 30

лет назад Соглашении о сотрудничестве. Но, наверно, его стоит «модернизировать» – и мир, и Россия, и российский бизнес за прошедшие годы сильно изменились. Появились новые механизмы и форматы взаимодействия бизнеса и власти. Неудивительно, что участники заседания Бюро Правления РСПП поддержали необходимость обновления Соглашения.

РСПП – это не просто лоббист интересов бизнеса и конкретных компаний, а активный участник системной работы по защите экономических интересов России

на международной арене на всех площадках, особенно «Деловой двадцатки». При этом, как отметил Президент РСПП Александр Шохин, «если мы не подкачаем по G20, то вправе будем рассчитывать на то, что МИД и Администрация Президента захотят нас видеть в качестве координатора бизнес-составляющей G8 в следующем году». Хотя нет гарантии, что будет сохранена предложенная Великобританией практика включения экономических вопросов в повестку G8 – всё-таки для этого есть G20.

Другие обсуждавшиеся на заседании вопросы также связаны с совершенствованием механизмов диалога бизнеса и власти. Первый из них – формализация бизнес-компонента в межправкомиссиях, в том числе включение сопредседателей деловых двусторонних советов или бизнес-диалогов в состав межправкомиссий «по должности». Такая практика есть в других странах, например в Финляндии, и была поддержана Министром, как и необходимость дальнейшего повышения эффективности успешно работающего Делового совета при Министре

иностраннных дел России, включая создание тематических рабочих групп.

Второй (и даже более сложный вопрос для самого бизнес-сообщества) – количество деловых советов, ассоциаций и других бизнес-площадок по многим направлениям двустороннего сотрудни-

относятся к просьбам государственных и частных компаний. Бывают случаи, когда в состав страновых деловых советов входят только представители государственных структур и государственных компаний.

В качестве одного из возможных решений РСПП было предложено «использовать» во взаи-



Александр Шохин, Президент РСПП:

«Если мы не подкачаем по G20, то вправе будем рассчитывать на то, что МИД и Администрация Президента захотят нас видеть в качестве координатора бизнес-составляющей G8 в следующем году.»

чества превышает все разумные пределы. Так что все участники заседания согласились с необходимостью активнее использовать механизм соучреждения деловых советов ведущими бизнес-объединениями.

В ходе встречи разговор затрагивал и другие чувствительные для бизнеса проблемы в сфере экономической дипломатии. Иногда российские посольства настроены недостаточно «дружелюбно» по отношению к бизнесу и «без лишнего согласования (а порой даже прямого указания) не осуществляют необходимых мер поддержки», по-разному

моотношениях с экономическими отделами посольств часть согласованных и даже реализуемых мер по углублению взаимодействия бизнеса и торгпредств, например предоставление ведущим бизнес-объединениям возможности делегировать своих представителей в состав экономических отделов посольств, тем более что в отношении торгпредств госкомпаниям уже предоставлена такая возможность. Правда, с посольствами всё немного сложнее, чем с торгпредствами.

Много говорилось об информационном обмене, который усложняется из-за большого количества «загрифованных» документов, причём иногда «гриф» ставится даже там, где этого было бы избежать. Вместе с тем, как

отметил

Виктор Вексельберг, председатель Комитета РСПП по международному сотрудничеству:

«Мы могли бы на систематической основе получать через РСПП для дальнейшего распространения внутри бизнеса аналитику и полезную информацию о тенденциях, которые происходят на определённых рынках, в отраслях или странах.»

ФОТОСЛУЖБА МИД РСФСР



Виктор Вексельберг, председатель Комитета РСПП по международному сотрудничеству, «мы могли бы на систематической основе получать через РСПП для дальнейшего распространения внутри бизнеса аналитику и полезную информацию о тенденциях, которые происходят на определённых рынках, в отраслях или странах». Эта идея была признана интересной для проработки, хотя и имеющей определённые ограничения.

Позитивно было воспринято Министром Сергеем Лавровым предложение РСПП выступить

Главное, как отметил Президент РСПП, «чтобы речь шла не о поддержке организации, а о поддержке людей».

Один из важнейших вопросов экономической дипломатии – новое соглашение о партнёрстве и сотрудничестве с ЕС. Анатолий Чубайс, председатель Комитета РСПП по инновационной политике и инновационному предпринимательству,



Анатолий Чубайс, председатель Комитета РСПП по инновационной политике и инновационному предпринимательству:

«Есть, конечно, политические вопросы, но экономическая часть нас сильно беспокоит.»

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

лоббистом политической линии на дальнейшее упрощение визовых режимов для предпринимателей и в целом граждан России.

Не менее важный вопрос – визовая поддержка при поездках иностранных предпринимателей и специалистов в Россию. В конце концов, когда они приезжают по приглашению российского бизнеса, прежде всего на ключевые мероприятия (например, на саммит «Бизнес-двадцатки» в рамках Петербургского форума), стоит лояльно относиться к приглашённым, особенно если запросы на визы поддерживаются ведущими бизнес-объединениями.

Позитивно оценено направленное в МИД России предложение РСПП о Фонде поддержки ветеранов Великой Отечественной войны, сформированное по итогам обращения Госдумы и Совета Федерации ФС РФ о целесообразности создания такого Фонда бизнес-объединениями.

отметил, что есть, конечно, «политические вопросы, но экономическая часть нас сильно беспокоит». Переговоры затормозились, отчасти оказались в тупике.

Понятно, что новое соглашение не может полностью дублировать договорённости с ВТО, но и идея просто снизить пошлины не относится к числу эффективных. Тогда как детализировать в соглашении отдельные нормы ВТО, описать сферы, которые под правила ВТО не подпадают, и отдельно пообсуждать вопросы реализации отдельных масштабных проектов – вполне приемлемое решение.

Есть и другие форматы сотрудничества, например Трансатлантическое и Транс-Тихоокеанское партнёрство. То, что нас туда пока не зовут, не означает, что нам действительно туда не надо. Это интересный вопрос для обсуждения.

Говоря о масштабных проектах, нельзя не вспомнить о пла-

нах проведения в Екатеринбурге ЭКСПО 2020, о которых говорил на заседании Дмитрий Пумпянский, президент Регионального объединения работодателей «Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей». Заявка уже подана, и помощь МИДа России в её продвижении будет очень кстати.

Поддержка не мешает и в борьбе с дискриминацией российских товаров за рубежом, в том числе на европейских рынках. Бизнес использует все существующие механизмы, обращается в суд, но политическая помощь со стороны государ-

ства будет чрезвычайно полезна. Министр Сергей Лавров подтвердил готовность помогать бизнесу и попросил информировать МИД России о случаях дискриминации. Тем более что некоторые случаи отдельных высокотехнологичных компаний, больше похожи на недобросовестную конкуренцию.

Отмечались на заседании и позитивные моменты экономического взаимодействия – Давид Якобашвили, член Бюро Правления РСПП, рассказал об успешном развитии сотрудничества с американским бизнесом.

Но самый позитивный итог заседания в том, что представители бизнес-сообщества и власти не просто «пообсуждали вопросы и разошлись», а решили зафиксировать договорённости в совместном протоколе. Обязательства должны выполняться, а для этого их лучше положить «на бумагу».

БР

ТТК

Взгляни на мир под другим углом

Высокоскоростной интернет

**8 800 775 0 775
www.ttk.ru**

ОБЗОР ТЕКУЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЗА АПРЕЛЬ-МАЙ 2013 Г.

Конечно, наиболее важная часть настоящего материала – обзор ряда изменений, внесённых в Гражданский кодекс. Процесс его реформирования продолжается. Отчасти он учитывает накопившуюся правоприменительную практику, но отчасти речь идёт и о новых институтах. Можно отметить, что некоторые поправки имеют целью стабильность договорных отношений. Другие отчасти заполняют пробелы в сфере, связанной с принятием решений собраниями и признанием их недействительными. Следует также обратить внимание на ряд новых и, вероятно, полезных норм, регулирующих отношения, связанные с доверенностью. Есть изменения и в области процессуальных сроков. Юристам ещё предстоит тщательно изучить все новеллы. Уже ближайшее будущее покажет, какие из них были наиболее оправданны.



Андрей Гольцблат,
Управляющий партнёр Goltsblat LLP

ПРИНЯТ ВТОРОЙ
ПАКЕТ ПОПРАВОК В
ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС
РФ (ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ЗАКОН №100-ФЗ
ОТ 7 МАЯ 2013 Г.).

Изменения в Гражданском кодексе Российской Федерации
Принят второй пакет поправок в Гражданский кодекс РФ (Федеральный закон №100-ФЗ от 7 мая 2013 г.).

Изменения затрагивают положения об одобрении сделок, недействительности сделок, а также о доверенностях и сроках исковой давности. Вводится новая глава 9.1, содержащая общие положения о решениях собраний.

Большинство поправок вступят в силу с 1 сентября 2013 г.

Их ключевые темы:

- согласие на совершение сделки;
- юридически значимые сообщения;
- недействительность сделок;
- решения собраний;
- представительство;
- доверенность;
- срок исковой давности.

1. Согласие на совершение сделки

Закон вводит новую ст. 157.1 ГК1, которая содержит общие правила в отношении получения согласий на совершение сделок, когда не-

обходимость получения согласия следует из закона (а не договора, учредительных документов юридического лица или иных документов). В силу указанной ст. 157.1, если для совершения сделки в силу положений закона требуется согласие третьего лица, органа юридического лица, государственного органа или органа местного самоуправления, то уполномоченное лицо обязано предоставить такое согласие или сообщить об отказе в его предоставлении запросившему согласие лицу либо иному заинтересованному лицу в разумный срок. Согласие может быть предварительным или последующим. При этом молчание не считается согласием на совершение сделки, если иное не установлено законом. Последствия совершения сделки без необходимого согласия предусмотрены теперь в новой ст. 173.1 ГК.

2. Юридически значимые сообщения

Вводится специальное регулирование ст. 165.1 ГК уведомлений, извещений и иных юридически значимых сообщений. В частности, прямо

закреплено, что сообщение, которое поступило по адресу, но по зависящим от адресата обстоятельствам не было вручено или прочтено, считается доставленным. Также прямо указано, что иное правило может быть предусмотрено законом, договором или следовать из обычая или практики, установившейся во взаимоотношениях сторон.

3. Недействительность сделок

В целом поправки направлены на стабильность договорных отношений и осложнение оспаривания сделок.

• Если из поведения стороны явствует воля сохранить сделку, то такая сторона не вправе оспаривать сделку по основанию, о котором она знала или должна была знать при проявлении воли (п. 2 ст. 166 ГК).

• О применении последствий недействительности ничтожной сделки вправе заявить сторона сделки или другое лицо, предусмотренное законом (раньше – любое заинтересованное лицо), и только при наличии охраняемого законом интереса в признании сделки недействительной (п. 3 ст. 166 ГК). Применение последствий недействительности ничтожной сделки по инициативе суда ограничено случаями, когда это необходимо для защиты публичных интересов или в иных предусмотренных законом случаях.

• Пункт 5 ст. 166 ГК устанавливает, что заявление о недействительности не имеет правового значения, если заявитель действует недобросовестно, в частности если его поведение после заключения сделки давало основание другим лицам полагаться на действительность сделки. Далее предлагаем

кратко остановиться на изменениях по отдельным основаниям недействительности:

• Сделка, нарушающая требования закона, по умолчанию считается оспоримой (раньше по умолчанию считалась ничтожной), если из закона не следует, что должны применяться другие последствия нарушения, не связанные с недействительностью сделки. Ничтожными по-прежнему являются сделки, посягающие на публичные интересы, либо права, или охраня-

• Из ст. 173 (недействительность сделки юридического лица, совершённой в противоречии с целями его деятельности) исключено такое основание для оспаривания, как отсутствие лицензии; из лиц, которые могут заявлять требования о недействительности, исключены государственные контролирующие и надзорные органы. Ранее толкование этой статьи вызвало трудности.

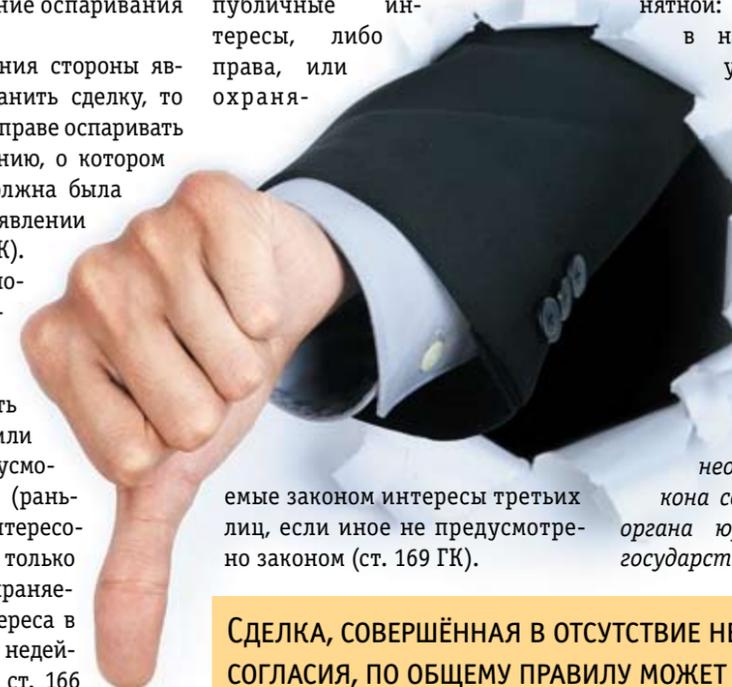
Сейчас норма выглядит более понятной: если сделка заключена в нарушение ограничений учредительных документов и другая сторона знала о таком ограничении, то юридическое лицо, его участник или лицо, в интересах которого были установлены ограничения, имеет право оспорить сделку.

• Ст. 173.1 (недействительность сделки, совершённой без необходимого в силу закона согласия третьего лица, органа юридического лица или государственного органа либо ор-

СДЕЛКА, СОВЕРШЁННАЯ В ОТСУТСТВИЕ НЕОБХОДИМОГО ПО ЗАКОНУ СОГЛАСИЯ, ПО ОБЩЕМУ ПРАВИЛУ МОЖЕТ БЫТЬ ОСПОРЕНА И ПРИЗНАНА НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ ПО ИСКУ ЛИЦА, УПРАВМОЧЕННОГО ДАВАТЬ СОГЛАСИЕ (НО НЕ ДАВШЕГО ЕГО), ИЛИ ИНЫХ ЛИЦ, УКАЗАННЫХ В ЗАКОНЕ.

• По сделкам, совершённым с целью, противной основам правопорядка или нравственности (ст. 169 ГК), взыскание полученного по сделке в доход Российской Федерации становится необязательным последствием (суд «может» взыскать) и только со стороны, действовавшей умышленно. Возможно также признание иных последствий, если это установлено законом.

гана местного самоуправления) является новой и коррелирует со ст. 157.1. Так, сделка, совершённая в отсутствие необходимого по закону согласия, по общему правилу может быть оспорена и признана недействительной по иску лица, управомоченного давать согласие (но не давшего его), или иных лиц, указанных в законе. Для признания сделки недействительной не-



обходимо, чтобы другая сторона знала или должна была знать об отсутствии на момент совершения сделки необходимого согласия. Законом (или в предусмотренных им случаях соглашением с лицом, согласие которого необходимо на совершение сделки) могут быть установлены иные последствия отсутствия необходимого согласия, чем недействительность сделки. Также в качестве изъятия из общего правила об оспоримости указанных сделок ст. 173.1 предусматривает, что в конкретных случаях закон может признавать их ничтожными или устанавливать, что такие сделки не влекут

детельствовали о створе или иных совместных действиях в ущерб интересам представляемого или юридического лица.

- Вводится отдельное регулирование последствий совершения сделки в отношении имущества, распоряжение которым запрещено или ограничено (ст. 174.1 ГК).
- Применительно к сделкам под влиянием заблуждения (ст. 178 ГК) уточнено, что является существенным заблуждением: если сторона, разумно и объективно оценивая ситуацию, не совершила бы сделку, если бы знала о действительном положении дел (в частности, очевидная оговорка, описка, опечатка,

совершении сделки. Исключено обращение полученного обманувшей стороной в доход Российской Федерации. Потерпевшая сторона вправе требовать возмещения убытков (ранее возмещению подлежал только реальный ущерб). Для третьих лиц (не сторон по сделке) вводится специальный срок исковой давности по требованиям о применении последствий недействительности ничтожной сделки – 3 года с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о начале исполнения сделки, но не более 10 лет со дня начала исполнения сделки (п. 1 ст. 181 ГК) – ранее для всех лиц срок был 3 года со дня, когда началось исполнение сделки. Изменения, касающиеся недействительности сделок, подлежат применению к сделкам,

а также заблуждение относительно стороны по сделке).

Установлено, что сделка не может быть признана недействительной, если другая сторона выразит согласие на те условия, из которых исходила при заключении сделки заблуждавшаяся сторона.

• Для сделок, совершённых под влиянием обмана (ст. 179 ГК), уточнено, что обманом в том числе является умолчание об обстоятельствах, о которых должно было сообщить лицо, действующее добросовестно. Считается, что сторона знала или должна была знать об обмане, если виновное в обмане третье лицо является её представителем или работником или содействовало ей в совершённым после вступления в силу поправок.

4. Решения собраний

Вводится универсальное регулирование для всех решений различных собраний участников гражданско-правовых сообществ – например, собраний собственников имущества. Регулирование заполняет пробелы в вопросах принятия решений и их недействительности. Однако новые правила не применяются в случаях, когда определённые вопросы уже были покрыты другими актами (например, вопросы порядка голосования и оспаривания решений в хозяйственных обществах, порядка принятия решений на собрании кредиторов и

отдельные моменты в части оспаривания решений). Новой редакцией предусмотрены требования к кворуму собрания и необходимому минимуму голосов для принятия решения, протоколу, основания недействительности решений (оспоримых и ничтожных). По общему правилу, гражданско-правовые последствия возникают в отношении всех лиц, *имевших право* участвовать в собрании, если решение было принято без нарушений.

5. Представительство

Теперь при отсутствии полномочий действовать от имени другого лица или превышении полномочий контрагент вправе отказаться от сделки до её одобрения представляемым, а также потребовать от представителя возместить убытки (ст. 183 ГК). Это право не может быть реализовано, если контрагенту было известно об отсутствии или превышении полномочий.

6. Доверенность

В этой части изменения содержат много интересных и полезных новелл (ст. 185–189 ГК):

- возможна выдача доверенностей, когда несколько представителей обладают полномочием, действуя совместно;
- отменён максимальный срок действия доверенности;
- не требуется нотариальная форма для доверенностей, выдаваемых в порядке передоверия юридическими лицами, руководителями филиалов и представительств юридических лиц;
- предусмотрена возможность выдачи безотзывной доверенности (требует нотариальной формы);
- возможность отменить доверенность путём размещения публикации в официальном издании, в котором публикуются сведения о банкротстве. Третьи лица считаются извещёнными об отмене доверенности по истечении месяца со дня публикации.

7. Срок исковой давности

Общий срок исковой давности остался прежним – 3 года со дня, когда лицо узнало о нарушении своего права (дополнено: и о том, кто является надлежащим ответчиком). Но теперь он ограничен абсолютным сроком – 10 годами со дня нарушения права (ст. 196, 200 ГК). Установлено ограничение на односторонние действия (зачёт, обращение взыскания на заложенное имущество и пр.), направленные на осуществление права, срок исковой давности для защиты которого истёк (ст. 199 ГК). В случае пропуска срока предъявления к исполнению исполнительного листа по главному требованию срок исковой давности по дополнительным требованиям (проценты,

ВВОДИТСЯ УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЛЯ ВСЕХ РЕШЕНИЙ РАЗЛИЧНЫХ СОБРАНИЙ УЧАСТНИКОВ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ СООБЩЕСТВ.

правовых последствий для лиц, управомоченных давать согласие.

- Ст. 174 (последствия нарушения представителем или органом юридического лица условий осуществления полномочий) расширена. В перечень документов, в которых могут содержаться ограничения, включены договоры, положения о филиале или представительстве, а также иные регулирующие деятельность юридического лица документы. Включено отдельное основание для признания сделки недействительной: если другая сторона сделки знала или должна была знать о явном ущербе для представляемого или юридического лица либо имели место обстоятельства, которые сви-

а также заблуждение относительно стороны по сделке).

Установлено, что сделка не может быть признана недействительной, если другая сторона выразит согласие на те условия, из которых исходила при заключении сделки заблуждавшаяся сторона.

• Для сделок, совершённых под влиянием обмана (ст. 179 ГК), уточнено, что обманом в том числе является умолчание об обстоятельствах, о которых должно было сообщить лицо, действующее добросовестно. Считается, что сторона знала или должна была знать об обмане, если виновное в обмане третье лицо является её представителем или работником или содействовало ей в



Деловой. Патриотический

Полная информационная картина дня: мир глазами русского бизнеса

Актуальная аналитика, экспертные оценки, прогнозы. Архив исследовательской и аналитической информации по различным отраслям экономики и сферам предпринимательской деятельности | expert.ru/analysis

Экспертные экскурсии | expert.ru/forum

Онлайн-подписка на издания медиахолдинга «Эксперт» и книги, рекомендованные нашими экспертами | expert.ru/fsubscribe

Полный доступ к архиву expert.ru для постоянных подписчиков

Тематические проекты:

- Практика Бизнеса | expert.ru/cases
- IT | expert.ru/ikt
- Лизинг | expert.ru/leasing
- Петербургский экономический форум | expert.ru/forumspsb
- Факторинг | expert.ru/factoring

Следуйте за нами:



Реклама

неустойка, залог, поручительство и пр.) считается истёкшим (ст. 207 ГК). Новые сроки и правила исчисления исковой давности применяются к требованиям, срок исковой давности по которым (исчисляемый по старым правилам) не истекает до 1 сентября 2013 г.

Установлен упрощённый порядок изъятия земельных участков в Москве и Московской области

Принят Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №43-ФЗ «Об особенностях регулирования отдельных правоотношений в связи с присоединением к субъекту Российской Федерации – городу федерального значения Москве территорий и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон).

Основное содержание Закона заключается в установлении особого порядка изъятия земельных участков и иных объектов недвижимого

(объекты федерального значения) и Правительством Москвы (объекты регионального значения).

Кроме того, особый порядок резервирования и изъятия объектов недвижимости, осуществления государственного кадастрового учёта и государственной регистрации прав распространяется также на всю территорию Москвы и Московской области применительно к размещению:

- объектов, указанных в абзацах 5 и 10 пп. 2 п. 1 ст. 49 Земельного кодекса РФ (объекты федерального транспорта, объекты транспорта регионального значения, объекты инженерной инфраструктуры);
- транспортно-пересадочных узлов.

В частности, срок на уведомление собственника недвижимости о предстоящем изъятии составляет 5 месяцев (по общему правилу, предусмотренному ГК РФ, – 1 год), срок на согласование проекта соглашения об изъятии недвижимого

года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Особый порядок резервирования и изъятия объектов недвижимости, предусмотренный Законом, на присоединённых территориях применяется до 1 января 2020 г.

Помимо этого, в Законе содержатся нормы, напрямую не связанные с развитием присоединённых к Москве территорий. Так, например:

- согласно ст. 22 Закона решение об изменении одного вида разрешённого использования земельного участка, расположенного в городе Москве и находящегося в частной собственности, на другой вид такого использования, предусматривающий строительство и (или) реконструкцию объекта капитального строительства, принимается на основании заявления этого лица при условии внесения им платы за изменение вида разрешённого использования земельного участка. Размер, условия и порядок внесения такой платы устанавливаются нормативным правовым актом Москвы;
- ст. 24 Закона позволяет правообладателям земельных участков в Москве без предварительного согласования места размещения объекта и без торгов, в соответствии с утверждённым проектом межевания, приобретать смежные свободные участки, находящиеся в публичной собственности, для эксплуатации расположенных на них зданий и сооружений.

Закон, за исключением отдельных положений, вступил в силу 19 апреля 2013 г.

БР

Основное содержание Закона заключается в установлении особого порядка изъятия земельных участков и иных объектов недвижимого имущества для государственных нужд, предоставления земельных участков для размещения объектов федерального или регионального значения на территориях, присоединённых к Москве с 1 июля 2012 г.

имущества для государственных нужд, предоставления земельных участков для размещения объектов федерального или регионального значения на территориях, присоединённых к Москве с 1 июля 2012 г. Этот порядок распространяется на размещение объектов федерального и регионального значения, обеспечивающих реализацию государственных задач в области развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктур, иных государственных задач. Перечни таких объектов должны утверждаться Правительством РФ

имущества – 3 месяца (по общим правилам не регламентируется). Отметим, что Закон в части установления особого порядка изъятия земельных участков и иных объектов недвижимого имущества для государственных нужд, сервитутов, особенностей государственного кадастрового учёта и государственной регистрации прав на недвижимое имущество в определённой степени напоминает положения Федерального закона от 01.12.2007 №310-ФЗ «Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014



**МАСТЕР
БАНК**

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



Растите с нами!



(495) 544-544-8
www.masterbank.ru

8-800-700-70-57
единая бесплатная линия для звонков по России



INNOVUS-2013: АЛЬЯНС ИННОВАЦИОННОЙ И СЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Томский форум INNOVUS – первый инновационный форум в России. В 1998 г. идею организовать выставку наукоёмкой продукции, конференцию, семинары и биржи контактов поддержала администрация Томской области – так началась история форума. За прошедшие годы из всесибирского мероприятия он вырос в одну из главных в России площадок для обсуждения инновационного развития страны, неизменно привлекающую экспертов федерального и международного уровня. Более 2 тыс. человек стали участниками очередного, XV Томского инновационного форума INNOVUS-2013 «Энергия инновационного развития», который прошёл в Томске 22–23 мая.

Организаторов подобных, давно ставших традиционными, даже привычными, мероприятий всегда подстерегает опасность сбиться на повторение пройденного, поддаться инерции, замкнуться в кругу апробированных тем и направлений. К «Энергии инновационного развития» это, к счастью, отношения не имеет.

Форум, организованный администрацией Томской области, Рос-

сийской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Национальным исследовательским Томским политехническим университетом и Томским университетом систем управления и радиоэлектроники, получился живым и интересным. Остаётся только удивляться, как удалось хозяевам форума уместить в его двухдневной программе столько разноплановых панельных

дискуссий, круглых столов, официальных мероприятий, презентаций... И немного посочувствовать его многочисленным участникам, то и дело встающим перед проблемой выбора: какое из идущих в одно время мероприятий представляет для них наибольший интерес.

Кстати, в официальной части поучаствовали 1550 человек, 457 спикеров и было представлено 19 стран мира. Ещё 670 человек ста-

ли участниками молодёжной программы, в рамках которой состоялось 18 открытых лекций.

Весьма солидным выглядел и список спикеров и модераторов круглых столов: полномочный представитель Президента РФ в СФО Виктор Толоконский, Президент Республики Татарстан Рустам Минниханов, губернатор Красноярского края Лев Кузнецов, губернатор Ханты-Мансийского автономного округа – Югры Наталья Комарова, губернатор Томской области Сергей Жвачкин, генеральный директор АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» Андрей Никитин, председатель правления ОАО «Роснано» Анатолий Чубайс и многие другие известные личности. Конечно же, был на форуме и выступил с докладом председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер. Его присутствие в Томске, наверное, можно объяснить двумя причинами. Во-первых, «Газпром» выступил генеральным партнёром мероприятия, что, кстати, позволило его провести с солидным разма-

хом. Во-вторых, основная тема форума, безусловно, близка «Газпрому», актуальна для корпорации.

О какой теме идёт речь? Нельзя не признать, что сегодня позиция

**В ОФИЦИАЛЬНОЙ ЧАСТИ
ПОУЧАСТВОВАЛИ**

1550

ЧЕЛОВЕК,

**457 СПИКЕРОВ И БЫЛО
ПРЕДСТАВЛЕНО 19 СТРАН**

**МИРА. ЕЩЁ 670 ЧЕЛОВЕК
СТАЛИ УЧАСТНИКАМИ**

**МОЛОДЁЖНОЙ
ПРОГРАММЫ, В РАМКАХ
КОТОРОЙ СОСТОЯЛОСЬ
18 ОТКРЫТЫХ ЛЕКЦИЙ.**

России на мировой арене определяется узким кругом секторов экономики и рядом масштабных проектов. В число базовых секторов входят добыча нефти и газа, энергетика. Технологическая конкуренция сегодня требует от них постановки задачи инновацион-

ного развития. Вот об этом и шла речь на форуме.

Интересно, что нефтегазовый сектор сегодня нередко воспринимается как своего рода «тормоз» этого самого развития. Мол, пока страна «сидит на нефтегазовой игле», никаких стимулов серьёзно заниматься инновациями не будет. Критика такой позиции стала основной темой выступления на форуме Алексея Миллера. Он утверждал, что представляемая им отрасль, и «Газпром» в частности, не «тормоз», а как раз «локомотив» инновационного развития. И получалось вполне убедительно, тем более что на примеры Миллер не скупился.

Развенчанием мифов занялся и Анатолий Чубайс. Он вступил в заочную полемику со своим «заклятым другом» Геннадием Зюгановым и также убедительно доказал, что деятельность «Роснано» отнюдь не бесполезна, что выпестованные в компании инновационные проекты, коих насчитывается уже десятки, успешно реализуются и приносят конкретные результаты.

Что характерно: в ходе мероприятий, проходивших в рамках форума, редко можно было услы-

КОММЕНТАРИЙ



СЕРГЕЙ ЖВАЧКИН,
губернатор Томской области.

Мне кажется, что за 2 дня работы форума нам удалось опровергнуть распространённое мнение о «несовместимости» сырьевых и энергетических

отраслей с инновационным развитием, развеять миф об этом противостоянии. Где прежде всего используются инновации? В отраслях со сложным производственным циклом, там, где решаются масштабные задачи. В отраслях, которые в силу своих технологических особенностей не могут не думать о перспективах развития. Именно добывающая, энергетическая промышленность, ядерный комплекс – крупнейшие потребители инновационной продукции, основные заказчики инновационных работ. Поэтому сырьевой и инновационный сектора не могут существовать друг без друга. И это хорошо, что у нас в стране наряду с мощным сырьевым сектором имеется

большой интеллектуальный потенциал. И он должен использоваться максимально эффективно.

В прошлом году финансирование научной деятельности в томских университетах и академических институтах превысило 12 млрд руб. При этом более половины этих средств – инвестиции бизнеса, преимущественно нефтегазовых компаний, предприятий ядерной и традиционной энергетики.

В Томской области мы придерживаемся курса на взаимопроникновение инновационного бизнеса и сырьевого сектора экономики. Их альянс определяет и темпы развития области, и нашу роль в Ассоциации инновационных регионов России.

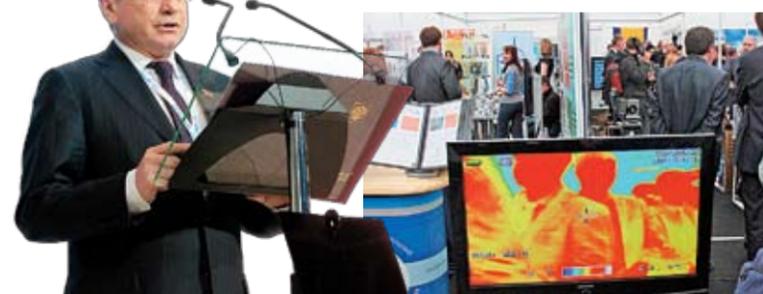


ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

шать набившие оскомину разговоры про «большой инновационный потенциал» – региона, отрасли или отдельно взятой компании. Как правило, обсуждались практические вопросы: или уже реализуемые проекты, или близкие к воплощению, а также конкретные механизмы претворения «потенциальной» энергии инноваций в «кинетическую».

мощного Центра образования, исследований и разработок «ИНО Томск 2020». Анатолий Чубайс отметил, что Томская область входит в число немногих регионов, где на законодательном уровне определён гарантированный объём бюджетных средств на приобретение высокотехнологичной продукции в рамках госзакупок. И конечно, это позволит

производственный цикл. Причём первоначально корпус строили как административное здание, но потом было принято решение, что научно-внедренческий центр важнее.

ИНNOVUS-2013 дал старт новому проекту области и «Газпрома» – на базе Томского электромеханического завода будет создан технико-внедренческий центр газовой промышленности. Также губернатор Томской области и глава «Роснано»

ПОКА СТРАНА «СИДИТ НА НЕФТЕГАЗОВОЙ ИГЛЕ», НИКАКИХ СТИМУЛОВ СЕРЬЁЗНО ЗАНИМАТЬСЯ ИННОВАЦИЯМИ НЕ БУДЕТ.

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ ВХОДИТ В ЧИСЛО НЕМНОГИХ РЕГИОНОВ, ГДЕ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ ОПРЕДЕЛЁН ГАРАНТИРОВАННЫЙ ОБЪЁМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ ГОСЗАКУПОК.

Вообще, место для таких обсуждений было выбрано очень верно. Именно в Томске ещё в советское время был открыт первый в стране технопарк, а затем первый в России межвузовский студенческий бизнес-инкубатор, разработана и принята первая региональная стратегия инновационного развития. Сегодня Томская область имеет особый инновационный статус, закреплённый распоряжением Правительства РФ. Цель проекта состоит в создании

инвесторам рассматривать томский рынок как перспективный для вложений в «новую экономику». Показательно, что одним из центральных мероприятий форума стало открытие третьего по счёту корпуса Томской особой экономической зоны – научно-внедренческого центра. Его резидентам, инновационным компаниям, сегодня необходимо именно внедрение разработок в

подписали соглашение о развитии нанотехнологической продукции и стимулировании спроса на неё. Конечно, увидеть главные результаты XV Томского инновационного форума мы сможем не завтра – такова уж специфика высоких технологий. Но очень хочется верить, что проекты, которые обсуждались на форуме, из разряда перспективных смогут перейти в разряд успешно реализованных. **БР**

КОММЕНТАРИЙ



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Олег Фомичёв, статс-секретарь – заместитель Министра экономического развития России. Форум получился очень важным и интересным, в том числе и для меня лично как представителя Минэкономразвития с точки зрения налаживания обратной связи с бизнесом, с инноваторами, с венчурными инвесторами. На той сессии, которую я модерировал, шёл очень интересный разговор о том, как крупные российские компании выстраивают собственную деятельность по инновационному развитию.

Если говорить о Томской области, то её, конечно, можно оценить как один из наиболее продвинутых, эффективных регионов РФ с точки зрения инновационного развития. Во всяком случае, в российский Топ-5 она, конечно, попадает. Форум наглядно показал, что Томская область очень сильна в плане инноваций, образования, исследований и разработок. При этом здесь существует мощнейший нефтегазовый комплекс, и это никоим образом не мешает, а скорее помогает этой инновационной составляющей.

РЫНОК ПЕРЕВОЗОК ЗЕРНА: КОЛЛАПС ВОЗМОЖЕН?

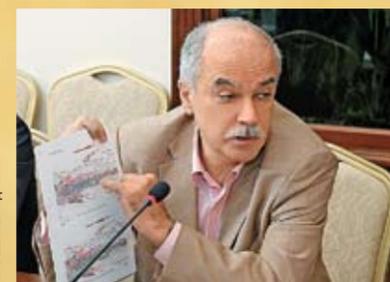
Давно известно: если год в России выдался неурожайным, у аграриев возникают проблемы. Если урожай богатый – трудностей не меньше. В текущем году виды на урожай хорошие, в связи с чем в агропромышленном секторе нарастает беспокойство. В частности, предвидится возникновение серьёзных транспортных проблем: как, на чём вывозить сельхозпродукцию с полей, доставлять её конечному потребителю?

Обсуждению этого вопроса было посвящено экспертное заседание, которое прошло в РСПП 20 мая.

В заседании приняли участие члены Комиссии РСПП по транспорту и транспортной инфраструктуре, члены Комиссии РСПП по агропромышленному комплексу, представители министерств и ведомств, Межведомственной рабочей группы по раз-

витию перевозок зерна, Евразийской экономической комиссии, Российского зернового союза, Национального союза зернопроизводителей, ЗАО «Русагротранс», руководители и эксперты крупнейших российских транспортных компаний.

Собравшиеся отметили, что виды на урожай в этом году, действительно, очень неплохие. Глава Зернового союза Аркадий Злочевский, в частности, сообщил, что урожай зерна в России может составить 95–100 млн т против 70 млн т в 2012 г., а экс-



Аркадий Дворкович поручил РЖД и ряду профильных ведомств обеспечить реализацию плана мероприятий, предполагающего продление срока службы грузовых вагонов не более чем на 1 год.

портный потенциал оценивается до 25 млн т.

Сам по себе это факт отрадный, но при таком урожае российскому рынку перевозок зерна угрожает коллапс. Причина заключается прежде всего в планируемом сокращении срока продления службы железнодорожных вагонов.

В апреле вице-премьер Аркадий Дворкович поручил РЖД и ряду профильных ведомств обеспечить реализацию плана мероприятий, предполагающего продление срока службы грузовых вагонов не более чем на 1 год.

Одним из последствий такого решения может стать то, что часть зерновозов будет запрещена к эксплуатации, что породит проблемы в организации перевозок зерна.

А. Злочевский отметил, что в прошлые годы даже при имеющемся парке рынок в пиковые периоды испытывал дефицит вагонов для

перевозки зерна. То есть вагонов и так не хватает, а если при этом ещё за короткий срок значительно сократить парк, последствия могут быть очень тяжёлыми.

**УРОЖАЙ ЗЕРНА В РОССИИ
МОЖЕТ СОСТАВИТЬ
95–100
МЛН Т
ПРОТИВ 70 МЛН Т
В 2012 Г., А ЭКСПОРТНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ ОЦЕНИВАЕТСЯ
ДО 25 МЛН Т.**

Первый заместитель генерального директора ЗАО «Русагро-транс» (РАТ, актив железнодорожной группы «Рустранском») Олег Рогачёв в своём выступлении подчеркнул, что оперативно

восполнить выбывший парк невозможно, поскольку отечественные производители зерновозов могут ежегодно производить не более 1 тыс. вагонов.

Минсельхоз также обеспокоен сложившейся ситуацией. Заместитель Министра сельского хозяйства России Илья Шестаков выступил на заседании против сокращения срока продления службы зерновозов.

По итогам заседания было признано необходимым обратиться к Правительству РФ и профильным министерствам с просьбой сохранить прежний порядок продления сроков службы вагонов-зерновозов.

Материалы экспертного заседания будут переданы в Комиссию РСПП по транспорту и транспортной инфраструктуре и в Комиссию по агропромышленному комплексу с просьбой учесть их в своей работе, выработать предложения по существу обсуждаемых вопросов. БР



кино

Последний сценарий

Журнал «Сеанс» опубликовал на своём сайте последний сценарий режиссёра Алексея Балабанова «Мой брат умер». Текст опубликован с разрешения компании «СТВ» и родных покойного режиссёра. Работу над этим сценарием Алексей Балабанов так и не успел завершить.

После его смерти сын Алексей Балабанов в интервью газете «Известия» заявил о своём намерении снять фильм по последнему сценарию отца. По словам 23-летнего Фёдора, он давно собирался в этом помочь отцу. Он также отметил, что в проекте должны были принять участие Рената Литвинова и Ингеборга Дапкунайте.



ФЕСТИВАЛЬ

Цветы в небе

В Москве стартовал фестиваль фейерверков, который продлится до конца августа. Он состоит из 12 пиротехнических шоу со своей спецификой, тематикой и музыкальным сопровождением. Музыкальную программу составил продюсер фестиваля «Дикая мята» Андрей Клюкин.

Авторами фейерверков, которые состоятся этим летом в Москве, выступят профессиональные команды из России, СНГ и Европы. Их пиротехнические шоу пройдут в формате соревнования. Три команды, признанные лучшими, покажут свои программы 7 сентября в День города.

Фейерверки проводятся в рамках фестиваля «Лучший город Земли».

ВЫСТАВКА

Горы и люди

18 июня в Москве в Государственном экспериментальном Центре культуры и искусства «Авангард» откроется выставка художественных фотографий «Гималаи. Тибет». Это уникальный научно-творческий проект, созданный сотрудниками Международной общественной организации «Центр духовной культуры» (Самара) во главе с её президентом Юрием Родичевым, бессменным руководителем более 20 экспедиций в Центральные Гималаи. В экспозиции будет представлено 200 фотографий, сделанных во время высокогорных

экспедиций по Гималаям и Тибетскому нагорью за период 2012–2013 гг. Задача экспозиции – дать посетителям наиболее полное представление об уникальном регионе планеты. На снимках – пейзажи горных массивов, панорамы городов Катманду и Лхаса, улочки отдалённых селений. Фото жителей Тибета, Непала, королевства Ло дадут представление о жизни высокогорных народов, обычаях и традициях, культуре. Несомненным украшением выставки являются снимки, на которых запечатлены пещеры отшельников вдоль отдалённых горных троп, древние монастыри и улицы города Ло-Мантанг – столицы королевства Ло.

АНОНС

В ожидании Тициана

Настоящие ценители живописи будут с нетерпением ждать конца сентября, когда в Москве пройдёт выставка мастера эпохи Возрождения Тициана Вечеллио. Полотна итальянского живописца будут экспонироваться в главном здании ГМИИ им. А.С. Пушкина.

В экспозиции будут представлены около 10 его произведений различных жанров – портреты, картины на религиозные



и мифологические сюжеты. Специально для этой выставки в Москву привезут картину «Флора» из собрания галереи Уффици во Флоренции, а также «Данаю» из Музея Каподимонте в Неаполе, «Распятие» из церкви Сан Доменико в Анконе и «Ля Белла» из Галереи Палатина, Паллаццо Питти. В самом Пушкинском хранятся «Мадонна с младенцем в нише» и «Портрет кардинала Антониотто Паллавичини» Тициана.

Тициан Вечеллио вошёл в историю мировой живописи как выдающийся колорист, основатель жанра психологического портрета, а также как реформатор религиозной и исторической живописи, предвосхитивший Барокко.

Выставка пройдёт при поддержке посольства Италии в Москве и станет аналогом экспозиции картин Караваджо, проходившей в ГМИИ им. Пушкина в 2011 г.



КИНОПРОКАТ

Эхо Канн

Одна из самых провокационных лент основного конкурса прошедшего Каннского фестиваля – фильм Абделатифа Кешиша «Жизнь Адели» – выйдет в российский прокат не позднее середины ноября. Об этом сообщил на своей странице в Facebook Сэм Клебанов, президент компании «Кино без границ», которая приобрела права на показ картины в РФ. Он также отметил, что на российскую премьеру картины планируется пригласить режиссёра и актрис Адель Экзаркопулос и Лею Сейду, сыгравших в фильме главные роли.

На фестивале картина была удостоена высоких оценок со стороны кинокритиков и журналистов. Фильм получил не только «Золотую пальмовую ветвь», но и награду Международной федерации кинокритиков ФИПРЕССИ (FIPRESCI).

Культурный комментарий



Аркадий Злочевский,

президент Российского зернового союза

Лично для меня главным культурным событием последнего месяца стал приезд в Москву одного из самых известных вокалистов-импровизаторов Бобби Макферрина – американского джазового певца и дирижёра, десятикратного лауреата премии «Грэмми». Широкой аудитории он известен хотя бы по мировому хиту Don't Worry, Be Happy.

Я давно отношу себя к поклонникам его творчества. Бобби Макферрин, к счастью, сравнительно частый гость у нас в столице. Стараюсь его выступления не пропускать. На этот раз – удалось, хотя Макферрин дал всего один концерт – 12 мая на сцене Концертного зала имени П.И. Чайковского.

Словами очень трудно передать музыкальные впечатления. Скажу только: это было грандиозно!

Главная тема

Как строить на Крайнем Севере?

По дороге к здравому смыслу

Где главные точки роста
бизнеса РЖД?



НОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ: ПО ДОРОГЕ К ЗДРАВОВОМУ СМЫСЛУ



*Алексей Кондратьев,
управляющий директор
ИК «Промышленные инвестиционные
решения», к.ю.н.*

Инвестиции в будущее: вложения в дороги, порты, мосты – вот что может стать реальным стимулом к развитию производственного сектора, а также к росту мирового ВВП. Но кто и на какие средства будет развивать эту инфраструктуру в условиях глобального спада на фоне восстановления после мирового финансового кризиса?

Ещё в январе 2013 г. на одном из заседаний саммита G20, проходящего в этом году под председательством России, горячо обсуждался вопрос необходимости развития инфраструктуры для скорейшего выхода мировой экономики из стагнации. В число российских предложений

для «Большой двадцатки» вошла инициатива по стимулированию трансграничных инвестиций в глобальные инфраструктурные проекты, в том числе в развивающихся странах. Такие инвестиции могут выступить одним из важнейших двигателей роста мировой экономики в целом.

В марте в рамках очередной встречи рабочей группы «Деловой двадцатки» (председателем В20 является РСПП) по инвестициям и инфраструктуре в Берлине были представлены проекты рекомендаций для G20, призванные восстановить глобальный экономический рост, – в первую

очередь за счёт улучшения инвестиционного климата и совместных инвестиций в инфраструктуру. В частности, группой было предложено создание для всех стран G20 планов реализации государственных инфраструктурных проектов на 20–30 лет, снятие ограничений для международных инвестиций, использование государствами «Большой двадцатки» различных механизмов привлечения частного капитала в инфраструктуру, разработка механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП) на основе лучших мировых практик.

ПРОБЛЕМЫ РОСТА

В последнее время о том, что нехватка инфраструктуры тормозит развитие глобальной экономики, не говорил только ленивый. По прогнозам Всемирного банка, рост мировой экономики в 2013 г. составит всего 2,4% – показатель низкий и неутешительный. Поэтому в качестве выхода Всемирный банк рекомендует вкладываться в инфраструктуру – именно она на 40% определяет конкурентоспособность экономик.

Как известно, из-за мирового финансового кризиса многие государства снизили объёмы инвестирования в инфраструктуру. Ещё в 2007 г. страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), тратили на долгосрочные инвестиции чуть менее 22% ВВП. Но в результате рецессии их объём сильно упал и, стабилизировавшись, к 2012 г. достиг уровня 17% ВВП.

В абсолютном выражении статистика выглядит так: ежегодно, по оценкам Всемирного банка, развивающиеся страны вкладывают в инфраструктуру порядка 800–900 млрд долл., тогда как необходимый объём инвестиций в 2 раза больше – 1,2–2 трлн долл.

Масштабное финансирование инфраструктурных проектов помогло бы странам легче пережить кризис. В этом смысле показателен пример Китая, совокупные инвестиции в инфраструктуру которого составляют порядка 40% ВВП. В период кризиса страна не снижала объёмы вложений в инфраструктуру, а наоборот, повышала, и именно благодаря этому Китай пережил рецессию, почти не сбавляя темпов роста ВВП (9,6% – в 2008 г., 9,2% – в 2009 г.).

Совокупные инвестиции в инфраструктуру в России составляют порядка 21–22% ВВП – это

ождается на уровне 2,1%, а затем увеличится до 3% (против 4–4,5% прогнозирувавшихся ранее). Это увеличение связывают со стартом целого ряда инфраструктурных проектов, например со строительством высокоскоростных магистралей, объектов Чемпионата мира по футболу в 2018 г.

При существующей инфраструктуре потолок экономического роста России – 3% в год, предупреждал глава Минэкономразвития России Андрей Белоусов. Российской экономике нужен дополнительный стимул, иначе уже к осени этого года она может скатиться в рецессию, заявил он на совещании у Президента РФ Владимира Путина в апреле в Благовещенске.

То есть, как ни печально, но рост ВВП в 5–6%, о котором говорил глава государства в декабре 2012 г., увя, пока недостижим.

У НАС МНОГО НОВОГО

Ни для кого не секрет, что большая часть инфраструктуры РФ эксплуатируется ещё со времен СССР. Темпы выбытия мощностей во многих отраслях достигли критического уровня. По качеству инфраструктуры в целом Россия значительно отстаёт от развитых стран – об этом красноречиво говорит статистика.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума Россия заняла 94-е место среди стран по показателю качества инфраструктуры (с индексом 3,6 по семибальной шкале, у остальных стран БРИКС – 3,8 балла).

Потребность в освоении и модернизации объектов инфраструктуры в стране только в 2013 г. оценивается в 120 млрд долл. (данные Business Monitor International). При этом, по оценкам Минэкономразвития России, в 2013–2015 гг. в России должно быть реализовано 48 круп-

Россия заняла 94-е место среди стран по показателю качества инфраструктуры (с индексом 3,6 по семибальной шкале, у остальных стран БРИКС – 3,8 балла).

близко к среднемировому значению, такие оценки давал президент консалтинговой группы Emerging Advisors Group Джонатан Андерсон. Но в нынешних условиях, для того чтобы ВВП страны продемонстрировал рост, этих объёмов средств явно недостаточно.

Минэкономразвития России уже понизило официальный прогноз роста ВВП РФ в 2013 г. до 2,4% с 3,6%, которые ожидало в декабре прошлого года. В I квартале, по оценкам ведомства, рост ВВП замедлился до 1,1%, во II квартале он

ных инфраструктурных проектов общей стоимостью 9,6 трлн руб., а потребность в заёмном финансировании составит 2,2 трлн руб.

Один из самых дорогостоящих проектов последнего времени – мост через реку Лену в районе Якутска, стоимость строительства которого может составить 80 млрд руб. Но цель оправдывает средства: мост свяжет две части Якутии друг с другом и присоединит столицу республики к единой российской транспортной инфраструктуре, которая также сильно изношена.

Проблему дорог в России, кажется, искоренить невозможно. По словам заместителя Министра транспорта России Олега Белозёрова, качество 60% трасс в России не соответствует нормативам. При росте уровня автомобили-



из ключевых концессионеров – компания «Стройгазконсалтинг» и её дочерние предприятия.

В 2014 г. будет введён в эксплуатацию первый участок платной скоростной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург. Так-

из бюджета и ещё 5,1 трлн руб. привлечь у частных инвесторов.

Ждёт средств на реализацию проектов и РЖД. В соответствии с Транспортной стратегией РФ до 2030 г. только в инфраструктурное развитие российской железнодорожной сети планируется ежегод-

Проблему дорог в России, кажется, искоренить невозможно.

Помимо планового строительства и реконструкции трасс, российские власти планируют к 2020 г. построить в стране порядка 4 тыс. км платных трасс.

зации на 60% треть автодорог в РФ перегружены. Поэтому, помимо планового строительства и реконструкции трасс, российские власти планируют к 2020 г. построить в стране порядка 4 тыс. км платных трасс.

В частности, первую трассу (объездное шоссе вокруг города Одинцово) планируется открыть уже осенью этого года. Стоимость её строительства составит 20 млрд руб., причём проект реализуется на условиях концессии. Со стороны государства на 60% её участником является «Автодор», с другой стороны – ОАО «Главная дорога» (консорциум, сформированный УК «Лидер»). Интересно, что строительство этой трассы самостоятельно ведёт один

же планируется провести шесть крупных конкурсов на строительство и модернизацию автодорог, включая реконструкцию трассы М1, строительство новых участков магистрали Москва – Санкт-Петербург и Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) в Подмосковье.

Известно, что в общей сложности на развитие транспорта в 2013–2020 гг. Минтранс России планирует потратить 7,3 трлн руб.

но вкладывать по 1,4 трлн руб., вплоть до 2030 г.

Назрела острая необходимость восстановления инфраструктуры и в отрасли ЖКХ, где, по разным оценкам, изношенность фондов составляет в среднем примерно 60%.





Казалось бы, это огромные возможности для инвестирования, однако они выглядят не слишком заманчиво для частного капитала. «В связи со сложностями тарифного регулирования в коммунальной сфере этот инфраструктурный сегмент не является сегодня привлекательным для частных инвесторов. Он интересен с точки зрения получения текущего дохода, но не долгосрочных инвестиций», – считает мэр города Тольятти Сергей Андреев.

По мнению руководителя направления по взаимодействию с активами группы «Сумма» Яны Панфилович, наиболее интересными для частных инвесторов представляются те отрасли, где наблюдается недостаток мощностей или по разным причинам произошло технологическое отставание. «Без преувеличения, к таким относится инфраструктура, отвечающая за товаро- и пассажиропотоки. К примеру, портовая инфраструктура, где спрос на мощности ежегодно растёт ввиду увеличения грузопотока. Доказательством служат строительство зернового терминала в Тамани и развитие порта Усть-Луга», – рассказывает она.

**В СООТВЕТСТВИИ
С ТРАНСПОРТНОЙ СТРАТЕГИЕЙ
РФ ДО 2030 Г. ТОЛЬКО
В ИНФРАСТРУКТУРНОЕ
РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СЕТИ
ПЛАНИРУЕТСЯ
ЕЖЕГОДНО
ВКЛАДЫВАТЬ ПО**

**1,4
ТРЛН РУБ.,
вплоть до 2030 г.**

Как говорилось в прогнозе Минэкономразвития России, опубликованном осенью 2012 г., к 2015 г. при положительных макроэкономических тенденциях инвестиции в морской транспорт РФ могут достичь 83,5 млрд руб. В документе также отмечалось, что в среднесрочной перспективе будут реализовываться проекты по строительству морских портов в районе посёлка Сабетта и в г. Беломорске Архангельской области, строительство линейных дизельных ледоколов, строитель-

ство скоростных пассажирских судов и др.

Также не стоит забывать об инфраструктурных объектах, строительство которых приурочено к таким событиям, как Олимпиада в Сочи 2014 г., Чемпионат мира по хоккею 2016 г., Чемпионат мира по футболу 2018 г., Универсиада в Казани.

Где искать средства?

Спрос на новые объекты продолжает расти экспоненциальными темпами, существующие мощности устарели и перегружены, а инфраструктурные проекты в целом недофинансированы.

В соответствии с оценками McKinsey Global Institute и экспертной группы McKinsey по инфраструктуре, в течение 2013–2030 гг. расходы страны на инфраструктуру могут превысить 1,5 трлн долл.

Но где взять инвестиции в таком объёме?

Не секрет, что в России есть проблемы с привлечением долгосрочных ресурсов. Для банков кредитование инфраструктурных проектов не слишком выгодно: далеко не все они готовы предоставлять «длинные» деньги на сроки от 10 до 30 лет. Помимо

этого, во многих сегментах инфраструктурной отрасли выручка напрямую зависит от тарифов, которые устанавливает государство, причём не на длительный срок, а как правило, на год.

«Крупные коммерческие банки готовы работать с инфраструктурными проектами федерального или регионального, но не муниципального уровня. Примеров успешного участия банков в развитии инфраструктуры на городском уровне у нас нет», – говорит Сергей Андреев.

Хотя банки развития, конечно, занимаются инфраструктурными проектами, в том числе и на муниципальном уровне.

Так, Внешэкономбанк в 2012–2015 гг. реализует программу

по содействию региональному и городскому развитию объёмом 10,9 млрд руб. За счёт этих средств финансируется подготовка инфраструктурных процедур по отбору инвесторов для их реализации (создание инфраструктуры под жилую или промышленную застройку). ВЭБ также финансирует крупнейшие российские проекты ГЧП в сфере транспортной, коммунальной инфраструктуры, комплексного развития территорий.

Помимо банков развития, во многих странах источниками «длинных» денег под инфраструктурные проекты являются институциональные инвесторы (инвестфонды, страховые компании, частные пенсионные фонды и др.). Но в России страховой рынок по сравнению со

многими другими странами находится в зачаточном состоянии, как и рынок негосударственного пенсионного страхования.

Остаётся несколько вариантов: использовать бюджетные средства, которых явно не хватит на всё, привлекать к проектам независимых инвесторов, в том числе и иностранных...

Только бюджет

Минэкономразвития России считает правильным финансировать инфраструктурные проекты из бюджета, и на средства частных инвесторов не рассчитывать. «Большинство проектов, связанных с развитием транспортной инфраструктуры, имеет невозвратный характер. Это так во всём мире. И эти проекты надо делать за счёт бюджета. Другого источ-

КОММЕНТАРИЙ



Михаил Корнев,
юрист практики ГЧП и инфраструктуры юридической фирмы VEGAS LEX.

В настоящее время прослеживается тенденция оптимизации действующего законодательства в целях привлечения финансовых и организационных ресурсов частного сектора экономики в сферу строительства и содержания инфраструктуры на основе государственно-частного партнёрства. Так,

например, прошёл первое чтение в Государственной Думе РФ проект Федерального закона №238827-6 «Об основах государственно-частного партнёрства в Российской Федерации». Принятие законопроекта направлено, как это указано в его вводных положениях, на привлечение инвестиций на основе государственно-частного партнёрства в экономику РФ, а также на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых населению услуг. Принятие законопроекта будет способствовать увеличению количества форм государственно-частного партнёрства, применяемых в российской практике, легитимизирует практику правового регулирования и заключения соглашений о ГЧП субъектами РФ на основе регионального

ГЧП-законодательства, что позволит в наибольшей степени учесть особенности социально-экономического развития и инфраструктурные потребности каждого региона РФ. Перспективной для развития, например, межмуниципальной инфраструктуры представляется предусмотренная законопроектом возможность совместного участия нескольких публично-правовых образований в одном проекте государственно-частного партнёрства. Среди последних изменений также следует отметить корректировки порядка и условий предоставления прав владения и пользования объектами водо-, тепло-снабжения и водоотведения представителям частного сектора экономики, внесённые Федеральным законом

от 07.05.2013 №103-ФЗ. При этом поправками установлено, что основанием передачи объектов ЖКХ частной стороне может являться либо договор аренды, либо концессионное соглашение. Изменения, таким образом, коснулись как отраслевого (в части договоров аренды), так и концессионного законодательства. Предполагается, что поправки будут способствовать более эффективной реализации проектов в отношении инфраструктуры ЖКХ, так как более полно учитывают особенности соответствующих объектов, связанные с обеспечением, с одной стороны, интересов потребителей в получении качественных услуг ЖКХ, и, с другой стороны, интересов частных партнёров в возвратности вложенных инвестиций.



SHUTTERSTOCK.COM

ника нет», – заявлял глава этого ведомства Андрей Белоусов в феврале этого года.

В частности, предлагается привлечение таких ресурсов для финансирования инфраструктурных

Также известно, что первые транши инфраструктурных облигаций РЖД и ФСК будут выпущены в июне этого года под средства Пенсионного фонда. Но в дальнейшем, если будет поручение, то финансирование пойдёт из средств ФНБ.

Использование части средств ФНБ для вложения в ценные бумаги, связанные инфраструктурными проектами, также было инициативой Владимира Путина. В Послании к Федеральному собранию он сообщил, что в нынешнем году объём инвестиций из ФНБ может составить 100 млрд руб.

В свою очередь, Минэкономразвития предложило ежегодно выделять на инфраструктурные проекты 200–400 млрд руб. по ставке 2–4% годовых в рублях из средств ФНБ. У ведомства есть инфраструктурные объекты, по которым готова проектно-сметная документа-

ховаться от нового кризиса. Но сработают они лишь в том случае, если цены на нефть пойдут вниз, а через 2–3 года вернутся на прежний уровень, говорил Андрей Белоусов. Если же они системно перейдут на уровень в 70–80 долл. за баррель, то «мы просто проедем резервы за 2–3 года и останемся и без денег, и без дорог».

В целом Правительство РФ и его глава Дмитрий Медведев не против использования части средств ФНБ на реализацию инфраструктурных проектов, но только без нарушения бюджетного правила. По нему (вступило в силу с 1 января 2013 г.) после достижения нормативной величины Резервного фонда в размере 7% ВВП половина дополнительных нефтегазовых доходов может быть направлена в ФНБ, а половина – на инфраструктурные проекты. Поэтому средства ФНБ можно потратить на

инфраструктуру без нарушения «бюджетного правила», отмечал Андрей Белоусов, если направлять их через Внешэкономбанк (ВЭБ).

В ПОИСКАХ ПАРТНЁРА

Российский премьер Дмитрий Медведев, в отличие от главы Министерства экономического развития РФ, уверен, что к финансированию инфраструктуры важно и нужно привлекать частных инвесторов. Инфраструктурные проекты требуют масштабных вложений, и осуществить их только за счёт бюджетных средств не удастся, говорил он на Красноярском экономическом форуме в феврале этого года.

При реализации инфраструктурных проектов государство вынуждено брать на себя большую часть расходов. Если обратиться к зарубежному опыту, то в Велико-

британии доля средств частных инвесторов в них составляет порядка 46%, в других странах – около 10–15%.

В России цифры сопоставимые. Так, в соответствии с ФЦП развития транспортной системы страны, доля частного капитала (с учётом средств РЖД) составляет примерно 35%, а без учёта – порядка 15%.

По оценкам экспертов, потребность в финансовых ресурсах для развития транспортной инфраструктуры России составляет примерно 800 млрд долл. При этом очевидно, что государство при существующих бюджетных ограничениях полностью не сможет покрыть эти нужды. Поэтому неудивительно, что в последнее время о механизмах государственно-частного

партнёрства (ГЧП) как о наиболее оптимальной схеме финансирования инфраструктурных проектов говорится достаточно часто.

Так, в феврале на том же Красноярском экономическом форуме Дмитрий Медведев заявлял о том, что правительство завершает подготовку изменений в законодательство, касающихся запуска новой модели финансирования инфраструктурных объектов, – так называемой Tax Increment Financing. Модель предполагает компенсацию затрат частных инвесторов, вкладывающих средства в инфраструктуру, за счёт налогов, поступающих от реализации инвестпроекта после ввода объектов инфраструктуры в эксплуатацию.

Помимо этого, в конце апреля 2013 г. Госдума приняла в первом чтении законопроект об основах

ГЧП, правда, при условии его последующей доработки. Проектом закона, в частности, определяются основы госрегулирования в указанной сфере, полномочия РФ, регионов и муниципалитетов при реализации соглашений ГЧП. Предполагается, что с его принятием будут расширены возможности для совместной работы государства и бизнеса, а также созданы условия для привлечения частного капитала в долгосрочные инфраструктурные проекты.

Эксперты позитивно оценивают проект закона о ГЧП, хотя насколько он поможет усилить взаимодействие частных инвесторов и государства в части привлечения капиталов к решению инфраструктурных проблем, пока неясно.

КОММЕНТАРИЙ



Вячеслав ХРАЛОВ,

директор департамента главных инженеров проектов ОАО «Ленгипротранс». В начале апреля вышло распоряжение Правительства РФ об открытии концессии на строительство автодорожного мостового перехода через реку Лену в районе Якутска. В состав проекта моста должны войти ещё две развязки и автодорож-

ные подходы общей длиной около 18 км.

У «Стройгазконсалтинга» есть серьёзный интерес к участию в конкурсе на получение этой концессии. Мы считаем, что шансы выиграть его очень неплохие. Сегодня в роли потенциального концессионера выступает «Стройгазконсалтинг» совместно с инвесторами, близкими к Внешэкономбанку. В случае победы на этом конкурсе в качестве основного генподрядчика по проектированию и строительству будет привлечено ОАО «СГК-трансстройЯмал».

Сейчас «Стройгазконсалтинг» заинтересован в расширении своего присутствия в Дальневосточном регионе, где активно разрабатываются новые строительные объекты – железнодорожные и автодорожные.

На сегодняшний день у «Стройгазконсалтинга» близок к подписанию контракт на транспортное обустройство и создание инфраструктуры Чаяндинского нефтегазового месторождения в Якутии. Проектировщиком является «ВНИПИгаздобыча» – один из головных институтов «Газпрома». Сейчас серьёзно прорабатывается вопрос о передаче на подряд «СГК-трансстройЯмал» полностью или частично 120-километровой автодороги по территории самого месторождения. Объект интересный, сложный. Прежде всего учитывая труднодоступность месторождения. Богатый опыт «Стройгазконсалтинга» в реализации подобных проектов в данном случае будет востребован в полной мере.

Параллельно мы не забываем о своём родном регионе – Ямало-Ненецком округе. На сегодняшний день строительство Велюнского северного широтного перехода несколько притормозилось. В настоящий момент актуальна его «широтная» составляющая: участок Обская – Салехард – Надым и дальше до Карачаево с выходом в сторону Тюмени.

Ключевой вопрос – строительство моста через Обь недалеко от Салехарда. По-настоящему, что без него никак не обойтись. Но возникли трудности с финансированием строительства. Вопрос решён в принципе, но выделение средств на реализацию проекта постоянно откладывается. Возможно, удасться запустить этот проект на концессионной основе.

В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ БУДУТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ ПРОЕКТЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МОРСКИХ ПОРТОВ В РАЙОНЕ ПОСЁЛКА САБЕТТА И В Г. БЕЛОМОРСКЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ, СТРОИТЕЛЬСТВО ЛИНЕЙНЫХ ДИЗЕЛЬНЫХ ЛЕДОКОЛОВ, СТРОИТЕЛЬСТВО СКОРОСТНЫХ ПАССАЖИРСКИХ СУДОВ И ДР.

проектов на возвратной основе, например средства Фонда национального благосостояния (ФНБ) и пенсионные накопления.

В ноябре 2012 г. Владимир Путин поручил Правительству РФ разработать нормативную базу, которая позволит инвестировать в крупные инфраструктурные проекты пенсионные накопления. Уже в 2013 г. на эти цели пойдёт 440 млрд руб., говорил в конце апреля премьер-министр РФ Дмитрий Медведев. В числе примеров инфраструктурных проектов он назвал строительство моста через реку Лену в районе Якутска, а также скоростной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург.

ция, и на их реализацию уже в этом году можно выделить средства. В частности, это проекты, касающиеся Московского транспортного узла, путепроводов в Подмосковье, аэродромной сети и др.

Средства на инфраструктуру, считают в Минэкономразвитии России, можно изыскать за счёт снижения размера Резервного фонда с 7% до 5% ВВП и благодаря высвободившимся 2% образовать фонд развития, в который пойдут все нефтедоходы после уменьшения размера Резервного фонда. Их объём, по подсчётам ведомства, к 2016 г. может составить до 400 млрд руб.

Резервы в виде суверенных фондов необходимы, чтобы подстра-

«Необходимо сделать более прозрачными условия входа в инфраструктурные проекты ГЧП, убрав барьеры, позволяющие войти только нескольким крупным игрокам», – отмечает Яна Панфилович.

По её мнению, сейчас из-за несовершенства законодательства зачастую неясно разделение рисков по проекту между частным инвестором и государством или вовсе не защищены риски частного инвестора. «Не всегда удаётся договориться о нормальных условиях софинансирования проекта, нередко происходят случаи, когда профинансировать большую часть средств необходимо прямо сегодня, а получить ответные действия со стороны государства удаётся только через несколько месяцев», – говорит она.

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Помимо неопределённости с законодательством, существует ещё целый ряд факторов, сдерживающих развитие инфраструктурных проектов в России.

«Инфраструктурные проекты – это, как правило, длинные по времени проекты и далеко не всегда быстро окупаемые. Поэтому бизнес с известной осторожностью относится к ним. Это поле деятельности в основном для государственных структур управления», – отмечает президент Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга Анатолий Турчак. Он напоминает, что механизмы ГЧП удаётся использовать далеко не всегда, потому что инвестиционный климат в стране всё ещё неблагоприятный.

В рейтинге Всемирного банка Doing Business Россия на 112-й строчке. По оценкам агентства Economist Intelligence Unit, страна заняла предпоследнее место в



SHUTTERSTOCK.COM

По оценкам экспертов, потребность в финансовых ресурсах для развития транспортной инфраструктуры России составляет примерно 800 млрд долл.

рейтинге привлекательных для инвесторов стран. На первых строчках – США, Китай, страны Азии. При этом среди стран «Большой двадцатки» и стран БРИКС у РФ наихудший рейтинг коррумпированности. В рейтинге коррупции Transparency International за 2012 г. страна оказалась на 133-м месте из 176 возможных.

С тем, что коррупция снижает результативность государственных начинаний, не поспоришь. По сути, именно она не даёт возможности эффективно реализовывать инфраструктурные проекты, стоимость которых неожиданно возрастает.

Согласно опросу, проведённому членом правления Сбербанка

России Александром Базаровым в рамках одной из сессий форума «Россия 2013», больше всего развитию инфраструктуры в стране мешает завышенная стоимость строительства и хищения (так считают 51,6% респондентов). В числе прочих факторов, препятствующих развитию инфраструктуры, недостаточная господдержка, дефицит долгосрочных инвестиций, нехватка частных инвесторов, а также специалистов.

Кстати, без последних невозможно ни осуществить отбор качественных проектов, ни построить грамотную финансовую модель. Для этого нужны предметные знания высококвалифицированных специалистов (инженеров, технологов, архитекторов и др.).

Россия уже начала приглашать западных экспертов для реализации инфраструктурных проектов. Так, в конце прошлого года госкомпания «Автодор» заключила соглашение о сотрудничестве со словенской компанией «ГОРЕНЬЕ ПРОЕКТ, инжиниринг, д.о.о.» в области совместной реализации проектов в дорожной отрасли. В рамках сотрудничества «Автодор» рассчитывает интегрировать мировой опыт в проекты по созданию и развитию сети скоростных автомобильных дорог в России.

Ещё один пример: участие в качестве партнёра в проработке проекта строительства туннеля между терминалами аэропорта Шереметьево канадской компании Vision Transportation Group (VTG). В портфеле компании – похожие проекты в аэропортах Джона Кеннеди (Нью-Йорк) и Шарля де Голля (Париж), Changi (Сингапур), Гонконга.

С приходом зарубежных компаний в российскую инфраструктурную отрасль, пожалуй, можно рас-

считывать и на экспорт технологий (пример: сотрудничество РЖД и немецкой Siemens AG). К тому же привлекать финансирование в

му страны, пожелавшие развивать инфраструктуру на частные средства, прежде всего создали институты, специализирующиеся

отмечают в своём исследовании специалисты McKinsey, позволяет сэкономить до 40% инвестиций. И разумеется, необходимо избегать ситуаций, когда средства идут на развитие мощностей в тех регионах, где они есть в избытке, – в таких

В ЧИСЛЕ ПРОЧИХ ФАКТОРОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ, НЕДОСТАТОЧНАЯ ГОСПОДДЕРЖКА, ДЕФИЦИТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, НЕХВАТКА ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ, А ТАКЖЕ СПЕЦИАЛИСТОВ.

проекты с использованием инноваций зачастую значительно проще.

Важна и сама система отбора проектов, которая должна быть прозрачной и эффективной. В противном случае стоимость проекта увеличивается, контракты пересматриваются и нередко досрочно расторгаются, что приводит к росту затрат, в том числе и государственных. Поэтому

С ПРИХОДОМ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРНУЮ ОТРАСЛЬ, ПОЖАЛУЙ, МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ И НА ЭКСПОРТ ТЕХНОЛОГИЙ.

на координации инвестиций, – так произошло, например, во Франции и в Мексике. Помимо качественного отбора инфраструктурных проектов, необходимо также повышать эффективность использования уже существующей инфраструктуры. Это,

местах создаётся дополнительная, никому не нужная внутренняя конкуренция. Будет просто здорово, если в такой сфере, как развитие инфраструктуры, Россия «подружится», наконец, с лучшей мировой практикой и элементарным здравым смыслом. **БР**



BUSINESS FAMILY

Business Family – это серии регулярных встреч профессиональных финансистов, инвестиционных банкиров, представителей фондов, топ-менеджеров «голубых фишек», предпринимателей, юристов, рекрутеров, экспатов.

Все встречи проходят в премиум ресторанах, барах и клубах Москвы.

События Business Family позволяют:

- Расширить круг деловых знакомств и, возможно, заключить выгодную сделку
- Узнать о новых карьерных возможностях: на наших встречах всегда присутствуют рекрутеры
- Найти новых друзей и просто хорошо провести время

Информация о встречах и регистрация на businessfamily.pro

ЗИЯД МАНАСИР: «НЕВЕРОЯТНЫЙ ПРОЕКТ СТАЛ РЕАЛЬНОСТЬЮ»

Наш первый материал – о сотрудничестве холдинга СГК с основной энергетической компанией страны и, пожалуй, самом главном из всех последних проектов ОАО «Газпром» – Бованенковском нефтегазоконденсатном месторождении. Рассказывает глава и основатель холдинга «Стройгазконсалтинг», президент ООО «Стройгазконсалтинг» Зияд Манасир.

– **Насколько большое значение для развития холдинга имеет тесное сотрудничество с ОАО «Газпром»?**

– История сотрудничества нашей компании с ОАО «Газпром» началась в конце 1990-х. Мы строили общежития для вахтовиков, потом приступили к строительству технологических проездов, внутрипромысловых газопроводов, обвязке кустов газовых скважин... «Стройгазконсалтинг» развивался и нарабатывал опыт, у нас появлялись другие заказчики, но «Газпром» всегда оставался главным.

– **Какие проекты, реализованные компаниями холдинга за последние годы, вы могли бы отнести к наиболее масштабным, значимым?**

– В прошлом году наша компания завершила строительство сразу нескольких крупных уникальных объектов. Это компрессорная станция «Портовая» и головная компрессорная станция СМГ «Заполярное – Урен-

гой», УКПГ-1В Заполярного НГКМ, первая нитка магистрального газопровода «Бованенково – Ухта» и, конечно, ГП-2 Бованенковского НГКМ. Такие проекты без преувеличения можно назвать великими стройками современности, не только в российском, но и в мировом масштабе.

– **Похоже, работы, связанные с Бованенковским месторождением, уже не первый год являются для холдинга приоритетными?**

– На Бованенково мы пришли около 5 лет назад, и в то время невозможно было представить, что практически «на краю света» будет обустроено крупнейшее месторождение. После распада СССР объект долгое время был заморожен, и нам пришлось начинать практически с чистого листа. Тогда, в 2007 году, городки строителей, жильё, бани, столовые мы обустроили за несколько месяцев. Обеспечили строителям достаточно комфортную жизнь, купили лучшую технику: Caterpillar, Mercedes, Komatsu, Liebherr, машины других производителей, специально в северном исполнении, способные работать даже при температуре ниже минус 40 градусов.

– **О тех непростых условиях, в которых приходится работать, тоже нужно, наверное, сказать несколько слов...**

– На Ямале ведь сложно строить не только из-за климатических условий. Местность испещрена реками и



**«НА БОВАНЕНКОВО
МЫ ПРИШЛИ
ОКОЛО 5 ЛЕТ НАЗАД,
И В ТО ВРЕМЯ НЕВОЗМОЖНО
БЫЛО ПРЕДСТАВИТЬ,
ЧТО ПРАКТИЧЕСКИ
«НА КРАЮ СВЕТА» БУДЕТ
ОБУСТРОЕНО КРУПНЕЙШЕЕ
МЕСТОРОЖДЕНИЕ.»**



озёрами, ведение строительно-монтажных работ возможно только при замерзании водоносных слоёв. Очень важно сберечь растительный слой тундры и сохранить несущую способность вечной мерзлоты. Каждая площадка получается приподнятой на 4–6 метров – из миллионов тонн песка строители возводят так называемую «полярную подушку».

Здесь даже каждая свая требует сложного подхода – она должна быть обеспечена системой температурной стабилизации грунтов и изоляционной защитой. Или взять логистику – на доставку материалов на Ямал до ввода в эксплуатацию железной дороги Обская – Бованенково уходило многие месяцы. Нужно было всё планировать на год вперёд, чтобы

не было простоя и объекты вводились как минимум в срок, а ещё лучше – с опережением директивных сроков строительства.

Сегодня с вертолёта хорошо видно, как изменился Ямал за

последние годы. На месте ледяной пустыни вырос огромный промышленный район. От газовых скважин идёт множество трубопроводов-шлейфов, проложены сотни километров автодо-



СТРОЙГАЗКОНСАЛТИНГ

Группа компаний «Стройгазконсалтинг» (СГК) – крупнейший в России строительный холдинг.

Его предприятия занимаются обустройством нефтегазоконденсатных месторождений, строительством магистральных трубопроводов, компрессорных станций, железных дорог, автодорог и мостов. В состав группы СГК входят лидеры таких направлений, как перевозка грузов железнодорожным транспортом, лизинг, горячее цинкование, производство стальных и алюминиевых конструкций.

В портфеле «Стройгазконсалтинга» есть заказы «Транснефти» и «ЛУКОЙЛа», Федерального дорожного агентства и «Автодора», Правительства Москвы и Nord Stream AG. Основным заказчиком СГК на протяжении многих лет является «Газпром».

На страницах этого номера мы представим некоторые компании холдинга, расскажем об уже реализованных проектах и планах на будущее.



«Только на одном ГП-2 150 км газосборных сетей, 22 куста (173 газовые скважины), 22 автодороги. Объём земляных работ превысит здесь 13,7 млн куб. метров, а объём монтируемых металлоконструкций – 15 тыс. тонн. Это колоссальные цифры...»

рог. Только на одном ГП-2 150 км газосборных сетей, 22 куста (173 газовые скважины), 22 автодороги. Объём земляных работ превысит здесь 13,7 млн куб. метров, а объём монтируемых металлоконструкций – 15 тыс. тонн. Это колоссальные цифры.

– Какие конкретно объекты построены компаниями, входящими в «Стройгазконсалтинг»?

– Как известно, на Бованенковском месторождении будут последовательно вводиться в эксплуатацию три газовых промысла: ГП-2, ГП-1 и ГП-3. В 2012 году первый газ в единую систему газоснабжения России поступил с ГП-2. Здесь «Стройгазконсалтинг» построил две установки комплексной подготовки газа, две дожимные компрессорные станции и десятки объектов инфраструктурного назначения: аэропорт, базу геофизиков, базу автотранспортного предприятия, базу переработки металлолома, базу приёма грузов на реке Сё-Яха, полигоны бытовых и промышленных отходов и мн.др.

«Летом 2012 года Бованенковское НГКМ по нашей инициативе было впервые объявлено Всероссийской студенческой стройкой, сюда приехало более

1,2 тыс. студентов.»

Бованенковское месторождение стало для нас на долгие годы местом дислокации самой крупной группировки холдинга СГК. На Ямал стремятся лучшие строители, здесь очень дружный коллектив, работают наши опытные предприятия – ООО «Заполяпромгражданстрой» и ООО «Ямалмеханизация».

– В работах на месторождении принимало участие много молодёжи. Создавалось даже впечатление, что вернулось время студенческих отрядов.

– Летом 2012 года Бованенковское НГКМ по нашей инициативе было впервые объявлено Всероссийской студенческой стройкой, сюда приехало более 1,2 тыс. студентов. Ребята занимались благоустройством территории газовых промыслов и аэропорта, помогали инженерам-геодезистам. Все мы увидели, что у студентов отличная дисциплина и огромное же-

вание трудиться. Многие из них уже получили предложение по окончании вуза работать в наших строительных компаниях.

– В прошлом году первый газ с одного из промыслов месторождения поступил в систему газоснабжения страны. Наверное, для всех, кто к этому причастен, это стало знаменательным событием?

– Минувший год для ямальского центра газодобычи вообще стал ключевым: были введены в эксплуатацию первые пусковые комплексы Бованенковского НГКМ и СМГ «Бованенково – Ухта». В том, что газ с месторождения был подан в единую систему газоснабжения России уже в 2012 году, огромная заслуга всех причастных к этому людей. Вместе мы преодолели многочисленные трудности и сделали всё возможное для того, чтобы этот невероятный проект стал реальностью.

Для нас всегда было особой честью работать на строительстве крупнейших газовых объектов России, ощущать свою причастность к большим переменам и успехам нашей страны. Мы стремимся быть надёжными партнёрами и прилагаем максимум усилий к тому, чтобы стройки, на которых работают предприятия СГК, полностью соответствовали высоким стандартам наших заказчиков.

БР

СПРАВКА



Зияд Манасир, президент ООО «Стройгазконсалтинг», глава холдинга «Стройгазконсалтинг» (СГК).

Родился в столице Иордании г. Аммане 12 декабря 1965 г.

В 1984 г. приехал в СССР по программе студенческого обмена. Поступил в

Азербайджанский институт нефти и химии имени М. Азизбекова (ныне Азербайджанская государственная нефтяная академия). Получил специальность «химик-технолог нефтяной и газовой промышленности, инженер-технолог». В 1990 г. переехал в Москву, начал работать в компании «КООП Союз» главным специалистом по внешнеэкономической деятельности, заместителем председателя правления.

С 1992 г. основал ряд собственных компаний («МВ», «Балтика», «Стройбизнесконсалтинг»).

В 1996 г. на базе компаний-предшественников создал ООО «Стройгазконсалтинг».

В 2002 г. сформировал холдинг «Стройгазконсалтинг» (СГК), объединяющий более 30 производственных предприятий.

В 2006 г. награждён почётной грамотой Министерства регионального

развития РФ «За личный вклад в развитие строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, многолетний добросовестный труд и успешное выполнение производственных заданий».

В 2011 г. стал лауреатом премии ОАО «Газпром» в области науки и техники (1-е место) за работу «Разработка и внедрение комплекса технических решений по усовершенствованию технологии добычи нефти и эффективной утилизации попутного нефтяного газа на Уренгойском НГКМ».

В 2013 г. награждён медалью ордена «За заслуги перед отечеством» II степени за большой вклад в строительство и ввод в эксплуатацию второй очереди трубопроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан» и достигнутые трудовые успехи.

Женат, воспитывает трёх дочерей и двоих сыновей.

СЕРГЕЙ ПОТАПОВ: «БИЗНЕС ГОТОВ БРАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ»

Новое направление деятельности ООО «Стройгазконсалтинг» – реализация масштабных транспортных инфраструктурных проектов – развивается очень активно. При этом курирующий это направление вице-президент холдинга Сергей Потапов уверен, что непременным условием успеха сегодня является совершенствование и широкое применение механизмов государственно-частного партнёрства.

– **Недавно вы приняли неординарное решение: оставили солидный пост заместителя руководителя Росавтодора и ушли в бизнес-структуру. Не жалеете?**

– Решение принималось не спонтанно, взвешенно. Динамичный рост холдинга «Стройгазконсалтинг» впечатлял. Особенный интерес вызывали проекты, связанные с транспортной инфраструктурой. Они для меня близки. По образованию я инженер-строитель автомобильных дорог, много лет проработал в крупном дорожно-строительном управлении – мастером, прорабом, инженером. Есть опыт работы и в бизнес-структурах, связанных с дорожным строительством.

В холдинге мне предложили должность вице-президента по развитию транспортной инфраструктуры. Меня подкупило то, что на этом направлении у руководства «Стройгазконсалтинга» большие планы. Простор для применения моих знаний, опыта огромный. Хотел живое, интересное дело – и нашёл его.

– **Транспортная инфраструктура – понятие широкое. Какие направления развиваются в «Стройгазконсалтинге»?**

– В том-то и дело, что практически все. Во-первых, автомобильные дороги – как федеральные, так и территориальные. Во-вторых, железные дороги. В третьих, метро...

– **Даже метро? Признаться, удивили.**

– Да, мы – компания, которая заявила, что готова строить метро. Предложили свои услуги Москве, написали письмо Сергею Собянину, получили заверения в

на перекопку огорода, не имея лопаты, правильно? Риски не только в этом. Щит – это далеко не всё. Много другой сопутствующей техники сейчас приобретается.

Помимо дорог и метро, сфера наших интересов – порты, аэропорты, мосты. Один из перспективных проектов – создание моста через реку Лену в Якутске.

Там тоже конкурс ещё предстоит, но мы серьёзно настроены побе-

«Динамичный рост холдинга “Стройгазконсалтинг” впечатлял. Особенный интерес вызывали проекты, связанные с транспортной инфраструктурой.»

дуть в нём. В этом проекте государство гарантирует, что по контракту жизненного цикла (проектирование, строительство и последующее содержание до 2027 года) концессионерам будет обеспечен возврат вложенных средств.

У нас есть достаточно мощные, весомые финансовые партнёры. У нас предостаточно опыта для того, чтобы построить этот мост в определённые конкурсной документацией сроки. У нас есть структура, которые также будут его содержать.

– **А вдруг не выиграете этот конкурс? А щит уже приготовили...**

– Это наши риски как подрядчика. Вы же не сможете наняться

дуть в нём. В этом проекте государство гарантирует, что по контракту жизненного цикла (проектирование, строительство и последующее содержание до 2027 года) концессионерам будет обеспечен возврат вложенных средств.

У нас есть достаточно мощные, весомые финансовые партнёры. У нас предостаточно опыта для того, чтобы построить этот мост в определённые конкурсной документацией сроки. У нас есть структура, которые также будут его содержать.

Мы должны выработать свою концепцию этого моста. Там очень интересная задача: необходимо определить стоимость строительства, ещё не имея проекта, и потом не прогадать – построить за эти деньги. Соответственно, выйти из проекта с прибылью.

Кстати, лично у меня на данном направлении тоже есть немалый опыт. Я был руководителем штаба строительства моста на остров Русский. Надеюсь, этот опыт пригодится.

Развиваемся сразу по всем направлениям при полной поддержке президента компании.

– **А какие проекты находятся в стадии реализации?**

– Наша компания строит новый выход на МКАД с трассы М1 – участок в обход Одинцово. Объект уже в высокой степени готовности. Я всем своим строительным блокам поставил задачу завершить строительные работы к 1 октября. Надо сказать, что это проект, в котором применяется большое количество новых технологий.

Ещё на стадии проектирования мы применили методику расчёта конструкции дорожной одежды, которая соответствует европейскому подходу к расчёту её толщины, что позволяет кардинально

улучшить эксплуатационные характеристики.

– **Но и стоимость работ при этом, наверное, увеличилась?**

– Да, но мы выигрываем в качестве. Это важно, потому что мы хотим взять на себя обязанность

То есть мы сознательно вкладываемся в качество. Например, в начале работ мы использовали не бордюрный камень, а поребрик. Потому что именно так он в Санкт-Петербурге называется. Оттуда мы его и привозили – очень прочный,

«Написали письмо Сергею Собянину, получили заверения в том, что наша помощь нужна городу, особенно при сегодняшних, возросших объёмах строительства.»

содержать новую дорогу в течение 25 лет. Любые дефекты, которые могут появиться в процессе эксплуатации, придётся устранять за свой счёт. Поэтому мы сделали основание мощнее. Тем более что интенсивность движения на этом участке в перспективе достигнет 120 тыс. автомобилей в сутки.

устойчивый к агрессивной среде, изготовленный с использованием специальных добавок. Приходилось тратить средства на перевозку. Правда, сегодня такая необходимость отпала: в Москве появилась фирма, которая делает не менее качественный бордюрный камень.

Мосты мы можем строить по технологии урановешенного бетонирования, монолитные; наши компании освоили эти технологии.

Хотя можно было бы построить какой-нибудь сталежелезобетонный мост, но монолитный долговечнее. Используем бетон естественного твердения, высокую степень армирования, гидроизоляцию, которая применялась в Гер-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



мании, Чехии, а теперь впервые – в России. Применяем около тысячи наименований различных современных строительных материалов. На этом не экономим.

– Основной приоритет – качество?

– Да, мы сейчас акцентируем внимание на создании собственной внутренней системы качества. Начиная с качества проектирования, с качества разработки рабочей документации, детализации узлов. Дальше – входной контроль материалов, операционный контроль. Для того чтобы успешно конкурировать на рынке, надо самим себя очень жёстко контролировать.

Мы очень серьёзно развиваем парк техники. Причём выбираем самую передовую технику ведущих мировых производителей. На этом тоже не экономим. У нас есть своя лизинговая компания – одна из крупнейших в России.

– Вообще, сейчас много говорят о предстоящей масштабной реконструкции трассы М1. «Стройгазконсалтинг» планирует участвовать в этом проекте?

– Да, конечно, нам это очень интересно. Кстати, и мне лично тоже. Потому что в своё время мне довелось участвовать в строительстве сегодняшней, четырёхполосной Минки.

– Кстати, во всяком случае по нашим российским меркам, – очень хорошая дорога...

– Будет несравненно лучше. Следующий этап – строительство восьмиполосной дороги до трассы А108, так называемого Большого бетонного кольца.

Очень важный момент: при реализации проекта впервые будут использоваться новые механизмы государственно-частного партнёрства.

Государство гарантирует бизнесу возврат вложенных средств за

счёт взимания платы за проезд по дороге. Эти гарантии уже закреплены соответствующими правовыми актами, решены налоговые вопросы. При этом государство само вкладывает определённую сумму – начальную, стартовую, а дальше бизнес использует собственные средства.

Соотношение долей при этом может быть разным, в зависимости от заинтересованности двух сторон. Вообще, именно это может быть ключевым критерием отбора компаний для реализации проектов. То есть та бизнес-структура, которая предложит более весомую долю финансирования, и получит право участия.

Я считаю, что будущее за ГЧП в любых формах, будь то возврат средств от взимания платы или отложенный платёж, контракт жизненного цикла. Просто получать бюджетные средства и их осваивать – это уже архаизм. Гарантии подрядных организаций, гарантии бизнеса, что ты построил объект, а потом ещё будешь его вести и отвечать негo – это серьёзная ответственность. Бизнес готов брать ответственность на себя. Это будет уже совсем другая

экономика. При которой деньги бизнеса и государственные средства по-настоящему работают.

– А государство к такому партнёрству готово?

– Да, как мне кажется. Например, сейчас принят Федеральный закон о контрактной системе. Если его проанализировать, сравнить с положениями печально известного ФЗ-94, разница оче-

партаментов в подчинении – это Департамент инвестиционного развития. Я специально инициировал его создание. Это было моё предложение президенту компании, которое он поддержал. Департамент, ориентированный именно на ГЧП.

Мы сегодня предлагаем весь спектр работ по транспортной инфраструктуре. Можем прийти,

«СЕЙЧАС ПРИНЯТ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ. ЕСЛИ ЕГО ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ, СРАВНИТЬ С ПОЛОЖЕНИЯМИ ПЕЧАЛЬНО ИЗВЕСТНОГО ФЗ-94, РАЗНИЦА ОЧЕВИДНАЯ.»

видная. Новая система ориентирована как раз не на освоение бюджета, а именно на достижение результата.

Ещё один важный момент. Сейчас Правительством и Президентом РФ поставлена задача Росийскому фонду прямых инвестиций, ВТБ, Внешэкономбанку найти механизм использования пенсионных денег для развития инфраструктуры – для строительства дорог, мостов, путепроводов.

Надеюсь, что механизмы ГЧП будут работать всё более эффективно. У меня один из де-

профинансировать, построить. Это очень интересно заказчиком. Мы готовы идти в регионы. Например, можем построить дорогу в обход Тулы или Рязани. Это очень интересно.

– Я заметил, что в нашем разговоре вы очень часто употребляете слово «интересно»...

– Наверное, потому что мне действительно интересно работать в «Стройгазконсалтинге», участвовать в тех проектах, которые уже реализуются или только планируются. Интересно заниматься настоящим, нужным делом. **БР**

«ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ НА РЫНКЕ, НАДО САМИМ СЕБЯ ОЧЕНЬ ЖЁСТКО КОНТРОЛИРОВАТЬ.»



СПРАВКА



ПОТАПОВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ,
вице-президент
ООО «Стройгазконсалтинг».

Родился в 1967 г. После окончания в 1991 г. Воронежского инженерно-строительного института (факультет «Автомобильные дороги») начал свою практическую трудовую деятельность в дорожной отрасли мастером, дойдя до должности главного инженера в производственной дорожной организации. С 2005 г. работал в Федеральном дорожном агентстве Министерства транспорта Российской Федерации, за-

нимая должность начальника Управления строительства и проектирования автомобильных дорог. В 2010 г. был назначен заместителем руководителя Федерального дорожного агентства, курирующим вопросы строительства, реконструкции, эксплуатации, а также транспортной безопасности автомобильных дорог общего пользования федерального значения. С марта 2013 г. является вице-президентом ООО «Стройгазконсалтинг», курирующим работу департаментов транспортной инфраструктуры и инвестиционного развития.

ИГОРЬ КОВАЛЬ: «ГЧП – НЕ САМОЦЕЛЬ, А ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ»

Модернизация производственной инфраструктуры и осуществление крупных проектов по строительству автомобильных и железнодорожных магистралей, портов, аэропортов, энергетических и коммунальных систем в современной России с учётом большого количества объектов и колоссального объёма необходимых инвестиций возможны только с привлечением капитала на базе ГЧП. О перспективах развития государственно-частного партнёрства в стране, в том числе и на уровне регионов, рассказывает директор Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнёрства Минэкономразвития России Игорь Коваль.

– Как видится проблема ГЧП глазами Министерства экономического развития, которое полностью приняло на себя заботу о соответствующем федеральном законе? Как вы относитесь к инициативе регионов, которые, не дожидаясь федерального закона, давно приняли свои, местные?

– Распространение практики применения и использование понятия государственно-частного партнёрства в Минэкономике началось достаточно давно, в 2003–2004 годах.

Регионы начали развивать ГЧП с принятия собственных законов не от безысходности, потому что не смогли дождаться федерального закона. Напротив, принятие региональных законов здесь было абсолютно логично и правильно, ведь изначально основная масса проектов ГЧП относится к полномочиям субъектов РФ: школы, детсады, региональная дорожная сеть.

Мы понимали, что с учётом сильных отличий в потребно-

стях и территориальных особенностей регионов неправильно централизованно устанавливать жёсткие правила. Но правоприменение и реализация проектов в регионах показали, что без Федерации в ряде случаев справиться нельзя. Определённые моменты партнёрства должны быть

урегулированы законодательно на федеральном уровне.

Мы разработали концепцию законопроекта и сам законопроект, общаясь с экспертным сообществом, в рабочем режиме и на различных площадках. Концепция законопроекта поддержана Государственной Думой и принята в первом чтении. Сейчас уже на площадке Думы идёт проработка

отдельных вопросов ко второму чтению. Закон затрагивает многие сферы. Мы не навязываем своё мнение как единственно правильное, все разумные предложения по возможности будут учитываться.

– Нужно ли вообще ГЧП нашей стране, каковы перспективы его развития?

– У нас привыкли работать традиционно, по модели государственного финансирования.

В силу бюджетных ограничений и в силу того, что мы развиваемся и перенимаем передовую мировую опыт, проекты государственно-частного партнёрства пошли – мы видим, что действительно есть потребность в такого рода сотрудничестве.

Однако о полноценной конкуренции между частными операторами речи пока не идёт. Сегодня два участника конкурса норма, три – уже сильная конкуренция.

Основная проблема ГЧП в России сейчас в том, что подготовка проекта ГЧП кардинально отличается от госзаказа – ГЧП намного сложнее. Нужно понимать, что чиновникам в регионах непросто начинать такие проекты.

Мы понимаем, что в ряде субъектов есть очень слабое представление о том, как выстраивать систему управления ГЧП, встраивать её в стратегическую систему планирования региона, как проводить конкурсы, как их структурировать, а потом ещё и реализовывать проекты.

– Вы собираетесь поправить эту ситуацию с помощью соответствующего закона?

– Нет, у закона всё-таки другие задачи. При помощи закона мы собираемся снять правовые ограничения и, как следствие, сделать более легитимными те региональные законы, которые уже есть. Сейчас некоторые положения отдельных законов идут вразрез с федеральными нормами.

Кроме законодательства, должно быть и методологическое сопровождение регионов. Невозможно всё урегулировать на федеральном

диспозитивных, гибких норм законодательства и параллельного методологического сопровождения регионов. Необходимы докумен-

«ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ОЧЕНЬ НЕОДНОРОДНА. ОДНО ДЕЛО ПОСТРОИТЬ ДОРОГУ НА ОПРЕДЕЛЁННОМ УЧАСТКЕ, ДРУГОЕ ДЕЛО – АЭРОПОРТ МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА “ПУЛКОВО”.»

уровне одним законом, тем более практические вопросы, касающиеся организационных моментов реализации проекта ГЧП.

Мы хотим пойти по пути многих стран, который показал свою состоятельность на практике. Это путь

ты рекомендательного характера, которые поэтапно рассказывают, как минимизировать риски, как структурировать проект, как его оценить. Если каждый регион будет изобретать эту схему своими силами, то кто-то найдёт консультантов, кто-то придумает сам, но правильное эту комплексную работу провести нам в Минэкономике и направить наши рекомендации в регионы. Не в виде закона, а в виде своего рода подсказки.

Разработку методических документов мы планируем завершить к концу года. Они будут в виде рекомендаций по распространению механизмов



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ГЧП в регионах и муниципалитетах, оценке эффективности таких проектов, порядку проведения конкурсных процедур и пр. Мы также хотим прописать специфику по формам ГЧП для разных отраслей: для социальной сферы, для транспорта – подготовить типовые соглашения. Это настольное руководство, которое снимет ряд вопросов и сократит расходы на встраивание этой системы в регионе на предпроектной стадии.

– Многие скептики утверждают, что мы в ГЧП находимся на уровне дорог, а это самое примитивное партнёрство, которое характерно для государств Африки. Вы с этим согласны?

«У нас около 160 ПРОЕКТОВ, ВКЛЮЧАЯ 33 КОНЦЕССИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ. ЭТО ДЛЯ ТАКОЙ СТРАНЫ, КАК НАША, КОНЕЧНО, КАПЛЯ В МОРЕ.»

– Так сложилось исторически, что развитие ГЧП во многих странах начинается именно с транспорта: в дореволюционной России, на современном этапе – в Германии и ряде других стран. Однако транспортная инфраструктура очень неоднородна. Одно дело построить дорогу на определённом участке, другое дело – аэропорт международного класса «Пулково»...

Вообще, мне кажется, это вредный подход – поверхностно пытаться сравнивать совершенно разные страны. Принимая решение о необходимости ГЧП, нужно всегда исходить из того, насколько критично в конкретном случае

ФОТОСЛУЖБА ИД РСМ

Потребность в финансировании инфраструктуры в России

Отрасль	Необходимый объём инвестиций, млрд долл.	
Дороги	559	Необходимы: – строительство 451 тыс. км новых дорог общего назначения (средние затраты около 1 млн долл./км) – реконструкция в соответствии с Программой модернизации, разработанной Минтрансом, 14,6 тыс. км федеральных трасс (затраты 5 млн долл./км) и 35,4 тыс. км региональных трасс (затраты 1 млн долл./км) – после полной реализации Программы к 2020 г. плотность дорог в России (0,07 км/кв. км территории) будет ниже уровня Канады (0,14 км/кв. км территории) и Китая (0,19 км/кв. км территории)
Ж/д	80	Необходимы: – строительство 16,6 тыс. км новых путей (величина затрат – около 1,5 млн долл./км); – реконструкция 44,2 тыс. км путей (52% от общего километража, величина затрат около 0,75 млн долл./км) – прокладка 659 км высокоскоростных путей (величина затрат около 32 млн долл./км)
Энергетика	70	Для развития сектора и реализации программ повышения энергоэффективности, в том числе в секторе ЖКХ, отрасли потребуется около 5 млрд долл. ежегодно
Порты	33	По прогнозам RC, грузооборот портов в России будет расти на 5% в год, для этого потребуется увеличение мощностей портов на 620 млн т к 2020 г. На основе сравнительных показателей по проекту Усть-Луга можно предположить, что потребуется около 53 млн долл./млн т инвестиций для увеличения мощности
Аэропорты	11	Минтранс выделил 24 аэропорта в качестве приоритетных объектов инвестиций. На перестройку каждого из аэропортов предполагается потратить до 440 млн долл. (в соответствии со средними по России необходимыми затратами на возведение ВПП и терминала)
Итого	753	

Источник: «Газпромбанк»

решать проблему именно за счёт привлечения частного партнёра. Поймите, ГЧП – это не самоцель. Например, если в школах – учат, в больницах – лечат, но немалая часть дорог в стране не соответствует государственным стандартам, а часть – вообще грунтовые, нет смысла привлекать инвесторов именно в строительство новых средних школ только потому, что это вроде бы прогрессивно и в Великобритании именно так делают.

Что касается распределения проектов в РФ по отраслям, у нас около 160 проектов, включая 33 концессии в социальной сфере. Это для такой страны, как наша, конечно, капля в море. Но ограничения весьма серьёзные, про них я уже сказала. И опять-таки вопрос, насколько критично развитие той или иной отрасли именно за счёт частных инвестиций.

Ещё раз подчеркну, развитие ГЧП – всего лишь инструмент социально-экономической по-

литики и не предполагает, что государство начнет снимать с себя социальные обязательства и перестанет оказывать госуслуги. Напротив, задача ГЧП – обеспечить рациональное расходование бюджетных средств на оказание публичных услуг, таким образом, чтобы потребитель получил более качественную услугу, а госу-

Российский бизнес к ГЧП относится по-разному. ГЧП не даёт огромной маржинальной прибыли. В таких проектах она меньше, а все финансовые потоки очень прозрачные. Наверное, не всем строителям и застройщикам хочется брать и срезать свою сверхприбыль и думать о том, как они будут на протяжении 15–20 лет

«ПРОБЛЕМЫ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛИТЕТОВ САМЫЕ СЕРЬЁЗНЫЕ. ЭТО И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ДОРОГИ, ШКОЛЫ, САДЫ, ЖКХ.»

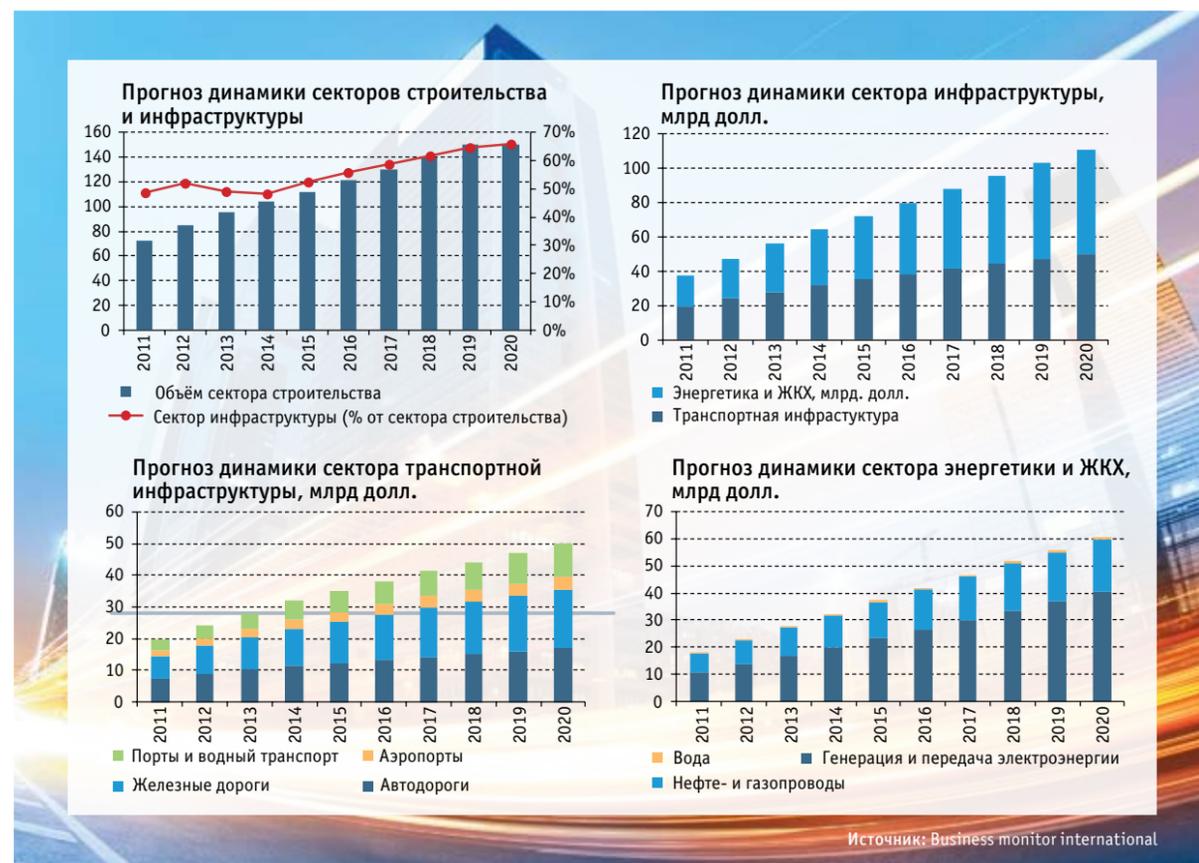
дарство не создавало конкуренцию частному сектору.

– Как относится отечественный бизнес к ГЧП? Рассчитывает на богатого иностранного инвестора?

– Расчёт и на нашего инвестора, и на иностранного. К рынку России сегодня повышенный интерес со стороны иностранных игроков. Но они пока наблюдают, рискуя заходить только в проекты с федеральным участием.

качественно выполнять свои обязательства. А если дорога всё-таки пошла ямами, за свой счёт ремонтировать. Конечно, проще построить и уйти, а потом каждый год брать подряды на ремонт этой же дороги.

Мы же сейчас идём и по пути привлечения инвестиций и распределения рисков между государством и инвестором. ГЧП предполагает большую от-



ответственность бизнеса. Процесс переориентации бизнеса медленный. Нет пока крупных отечественных операторов. Финансирующие организации сегодня – это три-четыре крупных банка, которые знают, как работать с такими проектами. Как только будет расти количество

проектов, в процесс втянутся и более мелкие банки. Кстати, сегодня многие корпорации заказывают себе корпоративные курсы по ГЧП, для того чтобы не упустить момент, когда рынок ГЧП пойдёт в рост, чтобы потом не догонять уходящий поезд.

– Наше государство рассчитывает в ГЧП на крупный бизнес? Или возможно привлечь и средний?

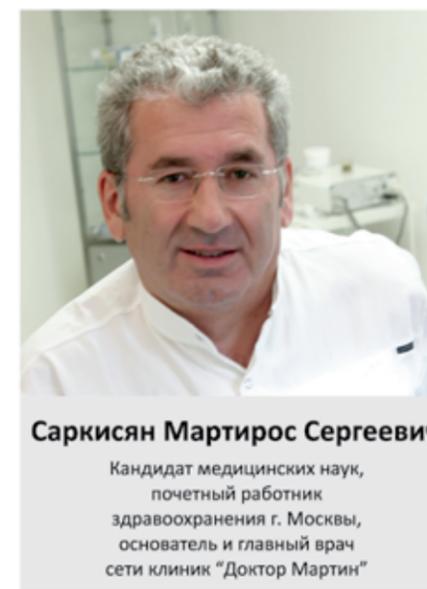
– Возможно и нужно привлекать средний бизнес. Мы привыкли говорить о наших мегапроектах. Проблемы в инфраструктуре регионов и муниципалитетов самые серьёзные. Это и региональные дороги, школы, сады, ЖКХ. Если мы говорим о единичных объектах, таких как школа или детсад, ну почему этим должен заниматься только крупный бизнес? **БР**

СПРАВКА



Коваль Игорь Юрьевич, директор Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнёрства Минэкономразвития России. До начала своей деятельности в Министерстве (в 2009 г.) работал в Инвестиционной компании Morgan Stanley (США), ЗАО «Ситибанк Россия», Федеральном агентстве по

управлению особыми экономическими зонами. Получил степень бакалавра в области финансов в 2005 г. и степень магистра наук в экономике в 2007 г. в Университете Техаса в Эль-Пасо (США). С 19 декабря 2012 г. – директор Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнёрства Минэкономразвития России.



Саркисян Мартирос Сергеевич
Кандидат медицинских наук, почетный работник здравоохранения г. Москвы, основатель и главный врач сети клиник "Доктор Мартин"

"Где есть эстетика, должна быть функция, а там, где нужна функция, есть место эстетике" – таков девиз старейшей сети московских стоматологических клиник "Доктор Мартин", которая оказывает высококвалифицированную помощь пациентам вот уже пятнадцать лет".

Как вы думаете, с какого момента врачи-имплантологи начали задумываться не только над восстановлением функции, но и над достижением отличного эстетического результата?

Врачей, которые заботятся о пациентах, всегда волнует эстетический вопрос. Другое дело, что раньше не было таких широких возможностей создавать эстетику, какие есть сейчас. Когда к нам приходят пациенты с традиционными съёмными протезами, о функции и эстетике говорить не приходится. После проведения имплантации зубов человек обретает и красоту, и возможность наслаждаться своими любимыми блюдами, буквально рождается заново, в его глазах появляется блеск, он улыбается, снова хочется жить полноценной жизнью – это очень большое дело.

Как вы относитесь к установке временной коронки на имплантат сразу же после имплантации?

Понятие немедленной нагрузки весьма условно. Можно сделать протез на время, не нагружая при этом сам имплантат. В нашей практике мы предпочитаем делать именно так. Объясню почему. Существует много научных работ, доказывающих, что при немедленной нагрузке процесс остеоинтеграции идет совершенно по другому типу. Поэтому мы предпочитаем применять отсроченное протезирование. Оно дает нам абсолютную уверенность в том, что пациент получит хороший эстетический результат, 100-процентную приживаемость и долгий срок службы имплантатов.

С точки зрения достижения хорошей эстетики и функции имеет ли значение, какую систему имплантатов применяет врач?

Да. На эстетику и функцию выбор системы имплантации влияет напрямую. В нашей клинике мы используем не только традиционные системы, но и новинки, например, недавно появившиеся трабекулярные имплантаты. Это довольно дорогая, но уникальная технология. Основное преимущество в структуре: имплантат имеет форму кости, а кость по своей природе губчатая и пористая. В результате мы получаем не только «обрастание», но и интеграцию кости внутрь имплантата, что, безусловно, ускоряет и улучшает приживаемость.

В чем же залог успешной имплантации?

В первую очередь в опыте и навыках врачей. Мы стараемся всегда совершенствоваться, внедрять современные разработки, учиться и развиваться. Важным условием является качественная диагностика и планирование имплантации, умение грамотно подойти к каждому отдельному клиническому случаю. Ну и, конечно же, командный подход. Например, иногда проблемы с имплантатами возникают из-за некачественного протезирования. Поэтому важно, чтоб во время лечения Вас окружали стоматологи-префессионалы разных специальностей и совместными усилиями добивались высоких результатов!

Служба заботы о клиентах:
(495) 504-43-01
<http://www.dr-martin.ru/>

Улыбайтесь чаще с "Доктор Мартин"!

МАКСИМ МИРОНЕНКО: «ОЧЕНЬ ВАЖНО ГИБКО РЕАГИРОВАТЬ НА ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА»

Сегодня ЗАО «Спецэнерготранс» – железнодорожный оператор, один из самых крупных и авторитетных экспедиторов на российском рынке железнодорожных перевозок. Как считает генеральный директор компании Максим Мироненко, впечатляющих темпов развития «Спецэнерготрансу» удалось добиться во многом благодаря тому, что 3 года назад компания вошла в состав холдинга «Стройгазконсалтинг». Соответственно, этот факт позволяет с оптимизмом смотреть на перспективы дальнейшего развития железнодорожного оператора.

– Расскажите, пожалуйста, кратко об истории создания и развития ЗАО «Спецэнерготранс».

– ЗАО «Спецэнерготранс» работает на российском рынке грузоперевозок уже почти 5 лет. Оно начало свою деятельность в 2008 году с транспортировки угля для энергетических предприятий. Благодаря использованию универсального подвижного состава к концу 2010 года номенклатуру дополнили грузы 2 и 3 класса. Это позволило не только расширить географию грузоперевозок нашей компании, но и получить рычаги управления движением парка, нацеленные на достижение наилучшего финансового результата.

Значимой вехой в истории компании стало вхождение в апреле 2010 года в Группу компаний «Стройгазконсалтинг».

На сегодняшний день в собственности компании более 23 тыс. единиц подвижного состава различного типа, в том числе 12,5 тыс. полувагонов, 3 тыс. крытых вагонов, 3,7 тыс. газовых и 2,6 тыс. нефтебензиновых цистерн, 1,3 тыс. платформ различного



«В СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ БОЛЕЕ 23 ТЫС. ЕДИНИЦ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА РАЗЛИЧНОГО ТИПА, В ТОМ ЧИСЛЕ 12,5 ТЫС. ПОЛУВАГОНОВ, 3 ТЫС. КРЫТЫХ ВАГОНОВ, 3,7 ТЫС. ГАЗОВЫХ И 2,6 ТЫС. НЕФТЕБЕНЗИНОВЫХ ЦИСТЕРН, 1,3 ТЫС. ПЛАТФОРМ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ.»

назначения. Компания является одним из крупнейших экспедиторов на рынке железнодорожных перевозок.

– «Спецэнерготранс» стал безоговорочным инвестиционным лидером рейтинга INFOLine Rail Russia TOP – в 2011 году компания приобрела около 22 тыс. единиц подвижного состава. Вероятно, сейчас объём инвестиций на этом направлении снизился?

– Да, на сегодняшний день мы покупаем только востребованный подвижной состав. В 2012–2013 годах мы приобретали только парк цистерн для перевозки сжиженных углеводородных газов, который на данный момент составляет 3,7 тыс. единиц.

– Каковы сегодня приоритеты инвестиционной политики ЗАО «Спецэнерготранс»?

– Актуальным и перспективным направлением для инвестирования, на наш взгляд, являются вложения в вагоноремонтные комплексы. Как раз накануне ЗАО «Спецэнерготранс» приобрело Орский вагонный завод, который является одним из современных вагоноремонтных и ва-

гоностроительных предприятий России. Мощности завода позволяют выпускать 5 тыс. единиц подвижного состава в год (полувагоны, хопперы-цементовозы, думпкары, платформы различного назначения и пр.) Ремонтные мощности предприятия могут обеспечивать проведение 10 тыс. ремонтов в год, в том числе 8 тыс. деповских и 2 тыс. капитальных.

Приобретение Орского вагонного завода позволит нам проводить наиболее качественное и своевременное обслуживание собственного подвижного состава, кроме того, мы получим возможность гибко реагировать на потребности рынка в целом при увеличении своего парка. Должен отметить, что ОВЗ остается полностью открытым и обеспечит равный доступ для всех участников рынка, как для ремонта вагонов, так и для производства новых.

– Темпы развития компании впечатляют. Тем не менее они, наверное, могли быть более высокими, если бы... Что мешает сегодня компании развиваться ещё более успешно?

– Основные препятствия носят экономический и инфраструктурный характер. Первые связаны с низкими ставками доходности, установившимися на рынке. Вторые – с наличием узких мест на сети РЖД, а именно недостатком путевого развития, что приводит к снижению скорости движения поездов и пропускной способности станций.

На наш взгляд, основными путями повышения эффективности

работы подвижного состава являются обновление и увеличение парка локомотивов, а также отказ от продления сроков службы вагонов.

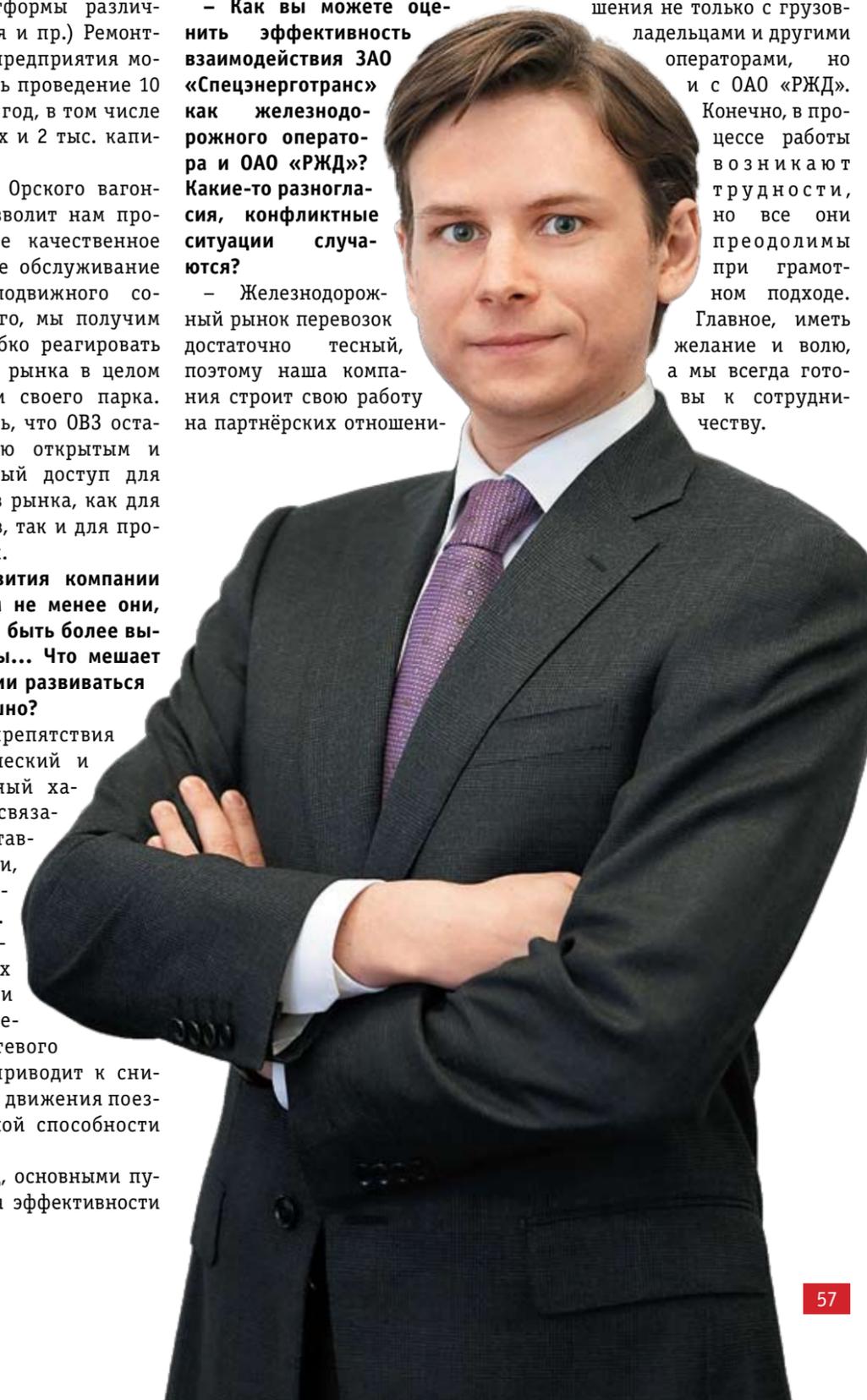
– Как вы можете оценить эффективность взаимодействия ЗАО «Спецэнерготранс» как железнодорожного оператора и ОАО «РЖД»? Какие-то разногласия, конфликтные ситуации случаются?

– Железнодорожный рынок перевозок достаточно тесный, поэтому наша компания строит свою работу на партнёрских отноше-

ях со всеми участниками перевозочного процесса.

Хочу сказать, что политика компании позволяет нам достаточно гибко выстраивать взаимоотношения не только с грузовладельцами и другими операторами, но и с ОАО «РЖД».

Конечно, в процессе работы возникают трудности, но все они преодолимы при грамотном подходе. Главное, иметь желание и волю, а мы всегда готовы к сотрудничеству.





«Основные препятствия носят экономический и инфраструктурный характер. Первые связаны с низкими ставками доходности, установившимися на рынке. Вторые – с наличием узких мест на сети РЖД.»

– В прошлом году «Спецэнерготранс» и группа Rail Garant создали совместное предприятие – «РэйлСпецТранс». Навер-

ное, сегодня можно уже судить, насколько правильным был этот шаг. Ожидания оправдались?

– На сегодняшний день «РэйлСпецТранс» – достаточно молодое предприятие, управляющее 5

тыс. крытых вагонов, и я считаю, что сегодня уже можно говорить о его успехе по тому, как развивается компания, какое место занимает среди операторов подвижного состава. Предприятие успешно выполняет поставленные перед ним задачи, что, безусловно, говорит о правильности принятого решения.

– Планируется ли в будущем вывод акций «Спецэнерготранса» на биржу?

– В настоящее время ЗАО «Спецэнерготранс» входит в Группу компаний «Стройгазконсалтинг», и решение о выводе акций на биржу будет приниматься на уровне учредителей. В краткосрочной перспективе такая задача не ставилась.

– Какие задачи дальнейшего развития компании являются сейчас приоритетными?

– В сложившихся условиях экономики железнодорожных перевозок считаю наиболее приоритетными действия, связанные с повышением внутренней эффективности работы компании. Это оптимизация логистических схем, улучшение качества обслуживания и расширение видов предлагаемых услуг для наших партнёров и, конечно, развитие вагоноремонтных и вагоностроительных мощностей Орского вагонного завода. **БР**

СПРАВКА



Мироненко Максим Владимирович, генеральный директор компании ЗАО «Спецэнерготранс».

Родился в 1980 г. в г. Жданове (Донецкая обл.).

В 2000 г. окончил Московский государственный институт международных отношений по специальности «менеджмент».

В 2001 г. окончил Дипломатическую академию МИД России по специальности «мировая экономика».

В 2001 г. начал работу в компании «СГ-транс», крупнейшем собственнике газовых цистерн в России.

В 2002–2009 гг. работал в ООО «Газпромтранс», возглавляя инвестиционный отдел, а затем планово-экономическое управление.

В 2009 г. перешёл на должность заместителя генерального директора по экономике и финансам ЗАО «Спецэнерготранс».

В конце 2010 г. был назначен на должность генерального директора.



TATLER

CLUB

«Tatler Club» впечатляет масштабами – высокие потолки с отреставрированной лепниной, статные, поддерживающие его колонны и большие витринные окна в пол – с захватывающими видами на сквер и набережную. Побывав в руках известного московского дизайнера Ирины Глик, бывший ресторан гостиницы «Украина» кардинально сменил облик. Интерьер ресторана – коктейль классики, ар-деко, поп-арта и современного искусства. В сталинский ампири «вдохнули новую жизнь»: так в центре зала появилась привлекающая внимание авторская хрустальная люстра, красный рояль, современная кожаная мебель.

Несмотря на всю воздушность и открытость пространства, здесь ощущается особая атмосфера – уюта, комфорта и элегантности.

Днем пространство ресторана заполняется естественным мягким светом, который проникает через арочные окна, отражаясь от белых массивных колонн, оставшихся со времен основания гостиницы. Светлая атмосфера днем сменяется мягким освещением к вечеру – пространство ресторана наполняется густыми насыщенными тонами: ресторан меняет облик, превращаясь в демократичное pre-party место, при этом, не теряя светского подтекста.

Очевидным достоинством ресторана также является его профессиональное техническое оснащение, которое позволяет проводить мероприятия на самом высоком уровне.

«Tatler Club» – это модное место. Поскольку проект является совместным с журналом «Tatler», их с рестораном концепции переплетаются. Мода и стиль присутствуют в каждой детали: интерьер наполнен фотографиями светской и модной жизни столиц мира из архива журнала «Tatler».

Если говорить о меню ресторана «Tatler Club», то стоит отметить, что помимо ставшего уже традиционным сочетания русских и европейских блюд, здесь уделяется особое внимание украинской кухне. Селедочный паштет «Форшмак», котлеты по-киевски, борщ с чесночной сметаной, вареники и драники в традиционной и авторской подаче. Любителей сладкого не оставят равнодушными восхитительные авторские десерты от кондитера «Tatler Club» - минестроне с апельсиново-мятным сорбетом, сырное суфле с желе из маракуйи, слоёный мильфей с клубничным соусом.

«Tatler Club» – идеальное место, как для частных встреч, так и для шумных компаний.

Адрес: Кутузовский пр-т, 2/1
Телефон: +7 (495) 229 83 05

«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»: ВЫСОКИЙ РЕЙТИНГ, АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ

Повышение конкурентоспособности российской экономики, модернизация технологической и производственной базы являются одними из приоритетных направлений национального развития. Реализация таких крупномасштабных проектов невозможна без привлечения финансовых инвестиций. Эффективным инструментом для развития бизнеса является лизинг, который позволяет приобретать и обновлять основные фонды без крупных единовременных затрат и на выгодных условиях.

В России лизингом занимается несколько сотен компаний, но лишь немногие из них обладают необходимыми ресурсами для долгосрочных инвестиций, наличием стабильных партнёрских отношений с поставщиками и кредитными организациями, квалифицированным персоналом. Одним из лидеров рынка является ООО «Газтехлизинг» – универсальная лизинговая компания, основанная в 2001 г. В активе «Газтехлизинга» морские и речные суда, авиационная техника, железнодорожные составы, автомобильная и специальная техника, различные виды промышленного оборудования, здания и сооружения. Портфель компании сбалансирован по сегментам и включает в себя порядка 45 тыс. предметов лизинга.

В течение многих лет «Газтехлизинг» демонстрирует уверенные темпы роста, развивая бизнес в интересах своих клиентов. По итогам 2012 г. компания сохранила высокие позиции в рейтингах. Так, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 2012 г. «Газтехлизинг» занял 3-е место по объёму полученных платежей, 5-е место по величине лизингового портфеля и 8-е место по объёму нового бизнеса. За этот

Компания заключила
2236
НОВЫХ
ДОГОВОРОВ
ЛИЗИНГА НА СУММУ
43,5
МЛРД РУБ.,
ОБЪЁМ ЛИЗИНГОВОГО
ПОРТФЕЛЯ ЗА ЭТОТ ПЕРИОД
ГОДА ДОСТИГ
117,5
МЛРД РУБ.,
СУММА ДЕЙСТВУЮЩИХ
КОНТРАКТОВ СОСТАВИЛА
178,8
МЛРД РУБ.,
ЧТО НА 11% ПРЕВЫШАЕТ
ПОКАЗАТЕЛИ 2011 Г.

период компания заключила 2236 новых договоров лизинга на сумму 43,5 млрд руб., объём лизингового портфеля за этот период года достиг 117,5 млрд руб., сумма действующих контрактов составила 178,8 млрд руб., что на 11% превышает показатели 2011 г. Объём полученных платежей вырос до 42,3 млрд руб. – на 27% по отношению к аналогичному периоду 2011 г. Столь высокие результаты работы компании подтверждают её надёжность и стабильную деловую репутацию.

В рамках долгосрочных партнёрских отношений по проектам обновления основных фондов по схеме лизинга «Газтехлизинг» сотрудничает с ОАО «Газпром» и дочерними обществами, такими как ООО «Газфлот», ООО «Газпром-транс», ООО «Газпром трансгаз Югорск», ООО «Газпром трансгаз Томск» и др. Доля проектов ОАО «Газпром» и предприятий Группы «Газпром» по состоянию на 01.01.2013 г. составляет 33% в лизинговом портфеле компании. Клиентами «Газтехлизинга» также являются крупнейшие компании различных отраслей экономики, такие как ЗАО «Спецэнерготранс», ОАО «Московское речное пароходство», ОАО «Стройтрансгаз», ООО «Трансстроймеханизация».

В активе компании «Газтехлизинг» – ряд крупных инфраструктурных проектов, реализованных для холдинга «Стройгазконсалтинг». В частности, с 2008 г. «Газтехлизинг» поставляет для ООО «Стройгазконсалтинг-Север» различную спецтехнику и оборудование, необходимое для обустройства газоконденсатных месторождений и строительства объектов производственной и социальной инфраструктуры, трубо сварочные комплексы для строительства и капитального ремонта линейных магистральных трубопроводов, мобильные здания (вагон-дома) для проживания рабочих, занятых в строительстве, различный грузовой автотранспорт.

«Газтехлизинг» имеет большой опыт в реализации сложных масштабных инвестиционных проектов для ОАО «Газпром». Одним из таких проектов стал запуск Центрального вычислительного комплекса (ЦВК) ОАО «Газпром», автоматизированной системы обработки данных.



В 2011 г. был запущен проект по строительству трёх самоходных нефтеналивных танкеров RST25 для ОАО «Московское речное пароходство», два из которых уже переданы в лизинг, а передача третьего судна состоится в конце мая 2013 г.

«Газтехлизинг» организовал финансирование и выступил организатором всех работ по проекту. Передача в опытную эксплуатацию состоялась в ноя-

бре 2011 г., и на тот момент ЦВК являлся одним из самых высокопроизводительных вычислительных комплексов в России (12,44 млрд операций в секунду).

В 2011 г. был запущен проект по строительству трёх самоходных нефтеналивных танкеров RST25 для ОАО «Московское речное пароходство», два из которых уже переданы в лизинг, а передача третьего судна состоится в конце мая 2013 г. RST25 – это абсолютно новый тип танкеров класса река-море с повышенным



Нефтеналивной танкер RST25 «Александр Шемагин»

Лизинг по-прежнему остаётся привлекательным инструментом модернизации производственных фондов существующих предприятий или инвестиций в новые предприятия. До 2008 г. российский рынок лизинговых услуг развивался стремительными темпами, совокупный объём нового бизнеса лизинговых компаний увеличивался с 2002 по 2006 г. на 50–80% ежегодно. После существенного падения рынка

в 2008 г. тенденция к восстановлению наметилась в 2010 г. В 2011 г. рост рынка лизинга замедлился, но сумма новых сделок стала максимальной за всю историю. Таким образом, лизинг вошёл в число самых быстро растущих после кризиса сегментов экономики. В 2012 г. объём нового бизнеса составил 1,320 млрд руб. и показал положительную динамику в 2%. Совокупный лизинговый портфель компаний увеличился на 27%.

Лизинговые платежи возникают после того, как объект введён в эксплуатацию и начинает приносить доход. Их погашение осуществляется из тех средств, которые поступают от реализации продукции, выработанной на поставленном в лизинг оборудовании. Кроме экономических льгот, лизинг позволяет предприятиям оптимизировать налоговые отчисления, что повышает рентабельность бизнеса.

классом экологической безопасности и автоматизации. Постройка судов осуществлялась на заводе ООО «Верфь братьев Нобель» в г. Рыбинске. Также в 2011 г. «Газтехлизинг» передал в лизинг ООО «Газфлот» два транспортно-буксировочных судна Navila Saturn и ANTS Sea Lion, закупленных в Норвегии.

в городах-миллионниках к 2020 г. Перевод автотранспорта на газ также актуален для крупных предприятий сельского хозяйства, производителей дорожно-строительной техники и автоперевозчиков. В рамках «Целевой комплексной программы развития газозаправочной сети и парка техники, работающей на при-

программа развития предусматривает строительство порядка 200 АГНКС с общим объёмом реализации компримированного природного газа (КПГ) на уровне 693 млн куб. м. Сегодня в активах компании «Газтехлизинг» 10 таких объектов: три АГНКС и две МАЗС уже введены в эксплуатацию, ещё пять АГНКС находятся в стадии завершения строительства.

При работе с лизинговой компанией важно учитывать наличие надёжных партнёрских отношений

ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ РЫНОК ЛИЗИНГА БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ИНТЕНСИВНЕЕ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ ЗА СЧЁТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ ЛИЗИНГА В ТАКИХ СЕГМЕНТАХ, КАК АВИАСТРОЕНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ И АВТОТРАНСПОРТ.

Отдельным направлением развития бизнеса «Газтехлизинга» является реализация проектов в сфере транспортной инфраструктуры, в частности передача в лизинг переоборудованной на газ спецтехники и автомобилей. В России использование природного газа в качестве моторного топлива является одним из приоритетных направлений развития транспорта. Программа по переводу транспорта на газомоторное топливо была принята на уровне правительства и предусматривает перевод на газ 50% общественного транспорта и дорожно-коммунальной техники

ПРИ РАБОТЕ С ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ ВАЖНО УЧИТЫВАТЬ НАЛИЧИЕ НАДЁЖНЫХ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ ПРЕДМЕТОВ ЛИЗИНГА.

родном газе, на 2007–2015 годы», утверждённой ОАО «Газпром», «Газтехлизинг» реализует проекты по строительству объектов топливозаправочного комплекса – автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) и многотопливных автомобильных заправочных станций (МАЗС). На сегодня в 58 российских регионах работает 246 АГНКС, их суммарная проектная производительность составляет около 2 млрд куб. м в год. Целевая

с поставщиками предметов лизинга. «Газтехлизинг» сотрудничает с ведущими поставщиками имущества для передачи в лизинг, среди которых крупные отечественные и зарубежные производители: ОАО «КАМАЗ», «Группа ГАЗ», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», ОАО «Челябинский механический завод», ОАО «Галичский автокрановый завод», ОАО «НПК «Уралвагонзавод», ЗАО «Мытищинский Приборостроительный Завод», ОАО «МАЗ», ООО «Верфь

Преимущества лизинга

Экономически выгоден

- не требует увеличения заимствований, отражённых на балансе, и одномоментного отвлечения оборотных средств;
- предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя после окончания срока действия договора лизинга;
- погашение лизинговых платежей происходит в том числе за счёт выручки от эксплуатации предмета лизинга.

Снижает налоговую нагрузку

- в случае учёта предмета лизинга на балансе лизингодателя лизингополучатель экономит на налоге на имущество (при лизинге недвижимости);
- позволяет применить ускоренную амортизацию;
- НДС в составе лизинговых платежей в полном объёме принимается к вычету;
- лизинговые платежи относятся на себестоимость в полном объёме, благодаря чему снижается база по налогу на прибыль.

Освобождает время

- лизинговая компания осуществляет полное сопровождение сделки: привлечение финансирования, страхование, регистрация предметов лизинга в случае необходимости, таможенная очистка, доставка предмета лизинга до места эксплуатации, монтаж оборудования, управление недвижимостью и контроль ввода в эксплуатацию.



АГНКС в г. Томске

братьев Нобель», ОАО «Судостроительный завод «Лотос», MAN Nutzfahrzeuge Group, Komatsu, Liebherr, Caterpillar, Herrenknecht AG и др.

Важную роль играет наличие оптимальных схем финансирования сделки. Компания «Газтехлизинг» предлагает своим клиентам привлекательные условия за счёт сотрудничества с крупнейшими российскими банками, такими

движимости и контроль ввода в эксплуатацию.

Рынок лизинга имеет большие перспективы и потенциал для развития: благодаря ему из оборота не отвлекаются денежные средства, что даёт возможность для планирования финансовых потоков на несколько лет вперёд. Эксперты уверены, что в этом году рынок лизинга будет развиваться интенсивнее рынка корпоратив-

В РОССИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНОГО ГАЗА В КАЧЕСТВЕ МОТОРНОГО ТОПЛИВА ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА.

как Сбербанк России, Банк Москвы, ТрансКредитБанк, а также с зарубежными – Landesbank Berlin AG, Ex-Im Bank и др. Кроме привлечения финансирования, «Газтехлизинг» также предлагает комплексное обслуживание лизинговых сделок: страхование, регистрация предметов лизинга в случае необходимости, таможенная очистка, доставка предмета лизинга до места эксплуатации, монтаж оборудования, управление строительством объектов не-

ных банковских кредитов за счёт реализации госпрограмм поддержки лизинга в таких сегментах, как авиастроение, производство сельхозтехники и автотранспорт. В связи с этим перед компанией «Газтехлизинг» в этом году стоит ряд амбициозных задач, среди которых – увеличение объёмов лизингового портфеля, закрепление лидерских позиций в ключевых сегментах отрасли и развитие перспективных для компании направлений бизнеса. **БР**

ЮРИЙ КОМАРОВ: «МЫ ГОТОВЫ БРАТЬ НА СЕБЯ СЕРЬЁЗНЫЕ РИСКИ»

Вице-президент, директор департамента шельфовых проектов ООО «Стройгазконсалтинг» Юрий Комаров уверен, что у EPC-проектов в России – большое будущее. На современном этапе они могут успешно осуществляться с помощью формирования альянсов российских компаний и компетентных, опытных зарубежных фирм. Именно по этому пути идёт сейчас ООО «Стройгазконсалтинг».

– Долгие годы проработав в «Газпроме», вы перешли в «Стройгазконсалтинг», на очень интересную, как вы рассчитывали, работу. Ожидания сбылись? У вас есть ощущение, что свой большой творческий потенциал вы можете в полной мере реализовать на занимаемом сегодня посту?

– «Стройгазконсалтинг» является одним из ведущих строительных подрядчиков в российском нефтегазовом секторе, с очень высоким собственным производственным потенциалом. Компания динамично развивается – оборот выполненных в 2012 году работ превысил 300 млрд рублей. Годовой оборот компании за последние 5 лет вырос практически в 3 раза.

В портфеле «Стройгазконсалтинга» находятся такие уникально крупные и сложные проекты, как обустройство Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения на Ямале, строительство объектов «Северного потока».

Но рынок меняется, растут масштабы и риски проектов. Меняются технологии строительства и, соответственно, необходимы новые технологии управления, особенно при реализации капиталоемких и

технологически сложных проектов, не имеющих аналогов в российской строительной практике.

И с этой точки зрения работа в компании «Стройгазконсалтинг» является интересной, с большими возможностями формирования новых подходов развития бизнеса.

**«ОБОРОТ ВЫПОЛНЕННЫХ
В 2012 ГОДУ РАБОТ
ПРЕВЫСИЛ
300 МЛРД
РУБЛЕЙ.
ГОДОВОЙ ОБОРОТ
КОМПАНИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ
5 ЛЕТ ВЫРОС
ПРАКТИЧЕСКИ В 3 РАЗА.»**

– Когда вы говорите о новых направлениях развития, то, по-видимому, вы имеете в виду стремление холдинга решить стратегическую задачу стать российским EPC-подрядчиком по шельфовым проектам, и прежде всего по проектам производства СПГ. Осталась ли в силе эта задача, которую холдинг объявил своей стратегической целью год назад,

удалось ли к ней приблизиться, что конкретно для этого сделано?

– Чтобы успешно развиваться, необходимо быть в тренде развития рыночных тенденций, и, по моему мнению, модель EPC-проектов будет формироваться в России так же, как и на мировых рынках. Очевидно, что капиталоемкие, технологически сложные проекты с участием иностранных инвесторов будут реализовываться с применением EPC-модели. К числу таких проектов, безусловно, относятся и проекты по производству СПГ.

Не имеет смысла спорить, какая модель лучше, – многозвенная российская или модель EPC-проектов. Надо иметь компетенцию для работы в любой из этих двух бизнес-моделей. Для решения этой задачи мы сформировали альянс с компанией Petrofac, которая является квалифицированным и успешным международным EPC-подрядчиком.

В основе нашего сотрудничества лежит баланс интересов с консолидацией строительных мощностей и российского опыта «Стройгазконсалтинга» и современных технологий управления и инжиниринговых мощностей компании Petrofac.

Сегодня мы можем констатировать, что первая часть задачи решена, – совместно с Petrofac мы обладаем возможностью выполнения работ по всей технологической проектной цепочке: проектирование, поставки технологического оборудования и материалов, строительство, пусконаладка и ввод в эксплуатацию.

В форме СП мы участвуем в нескольких крупных тендерах, а также ведём переговоры с рядом российских заказчиков, планирующих реализацию крупных проектов на условиях EPC. В зоне наших интересов – технологически сложные проекты по обустройству газоконденсатных месторождений, нефтеперерабатывающие заводы, а также несколько проектов по производству СПГ.

– Но подписанных контрактов пока нет. Какие ещё задачи в первую очередь надо решить, чтобы добиться конечного результата?

– Наши тендерные предложения являются профессиональными и, полагаем, достаточно конкурентоспособными. Безусловно, это наше ощущение, но оно базируется на наших контактах с заказчиками, которые проводят тендеры.

Объём инвестиций и, соответственно, уровень рисков при реализации EPC-проектов чрезвычайно высокие. Поэтому одно из ключевых квалификационных требований любого заказчика – это наличие в портфеле успеш-

ного опыта реализации подобных проектов.

В рамках нашего альянса с Petrofac мы обладаем достаточной компетенцией и опытом для реализации EPC-проектов по обустройству месторождений, проектов нефтепереработки, других крупных проектов с высокой долей инжиниринга. Из этого перечня выпадают проекты про-

ставит своей целью превращение в компетентного и конкурентоспособного российского EPC-подрядчика.

Для решения этой задачи мы ищем пути сотрудничества с компетентными технологическими партнерами и предлагаем заказчикам то, что не в состоянии предложить ни один иностранный EPC-подрядчик, – выполнение ра-

«НЕ ИМЕЕТ СМЫСЛА СПОРИТЬ, КАКАЯ МОДЕЛЬ ЛУЧШЕ, – МНОГОЗВЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ИЛИ МОДЕЛЬ EPC-ПРОЕКТОВ. НАДО ИМЕТЬ КОМПЕТЕНЦИЮ ДЛЯ РАБОТЫ В ЛЮБОЙ ИЗ ЭТИХ ДВУХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ.»

изводства СПГ в силу того, что в России практически нет опыта их реализации.

– Но это замкнутый круг: нет опыта – нет контрактов, нет контрактов – нет опыта...

– Да, это замкнутый круг, который предстоит разорвать нашему холдингу, так же как и любой российской строительной компании, которая по-

бот в зоне нашей компетенции на условиях EPC с фиксированной твердой ценой.

Иностранные EPC-подрядчики не готовы взять и не возьмут на себя российские риски – это означает, что значительная доля стоимости контракта, связанная с работами в России, будет формироваться на основе возмещаемых затрат.



А этот принцип ценообразования имеет непреодолимую тенденцию существенного роста на финише по сравнению с оценкой на момент принятия инвестиционного решения.

Наше появление на российском рынке ЕРС-проектов создаёт заказчику возможность структурировать интегрированные проекты с твердой фиксированной ценой. Это обеспечивает заказчику высокую

ших шельфовых месторождений? В какой плоскости лежат причины недостаточно активной (это действительно так?) реализации СПГ-проектов в стране? Это проблемы политического, экономического или технического плана?

– Разработка шельфовых месторождений связана с очень большими технологическими сложностями и несёт в себе высокие

технического плана и крайне высоких рыночных рисков, которые будут продолжать расти в проектах производства СПГ. Никто не может гарантировать, что существующая в настоящее время благоприятная ценовая ситуация на газовых рынках стран Юго-Восточной Азии – основная цель проектов СПГ – сохранится в длительной перспективе.

Однако газовый рынок безвозвратно изменился. Россия была и будет крупнейшим поставщиком газа в Европу, но, для того чтобы обеспечить лидирующие позиции на глобальном мировом газовом рынке, нужны значительные мощности по производству СПГ. Лимит времени на практическое решение этой задачи стремительно тает. Время идёт, на рынок выходят дополнительные конкурирующие объёмы СПГ и инвестиционные риски по таким проектам растут.

– Понятно, что далеко не всё зависит от вас, от руководства холдинга. Представители бизнеса сегодня много говорят о всевозможных барьерах – административных, технических, мешающих достижению поставленных целей. С какими препятствиями приходится сталкиваться ООО «Стройгазконсалтинг» на руководимом вами направлении?

– Тема улучшения инвестиционного климата никогда себя не исчерпает. Барьеры суще-

экологические и рыночные риски. Для реализации таких проектов необходима консолидация самых современных технологий и уникальных знаний и опыта, как российского, так и международного.

По моему мнению, не существует альтернативы привлечения иностранных партнёров к разработке шельфовых месторождений, так же как и к реализации проектов производства СПГ. Чрезвычайно важно при этом сохранение контроля над маркетингом произведённой продукции.

Я не думаю, что отсутствие прогресса в реализации проектов СПГ лежит в политической плоскости. Это проблемы экономического и

«Иностранные ЕРС-подрядчики не готовы взять и не возьмут на себя российские риски – это означает, что значительная доля стоимости контракта, связанная с работами в России, будет формироваться на основе возмещаемых затрат.»

предсказуемость эффективности инвестиций и существенное перераспределение на ЕРС-подрядчика инвестиционных и рыночных рисков. В рамках данной модели риски сохранения бюджета и графика принимает на себя ЕРС-подрядчик.

Мы готовы брать на себя серьёзные риски, ищем новые подходы, нетрадиционные решения, в том числе и в виде организации финансирования на условиях лизинга. В этой схеме заказчик получит проект и осуществит выплату лизинговых платежей из выручки за реализацию продукции.

Процесс сложный, но мы полагаем, что результат будет достигнут.

– Как вы в целом относитесь к вопросу допуска иностранных компаний к разработке россий-



ствуют везде, в любой стране есть определённый конфликт интересов бизнеса и государственного регулирования, присутствует желание участников рынка усовершенствовать правовые, административные и технические рамки функционирования бизнеса.

Есть конкретная задача – развитие института российских ЕРС-проектов, и мне кажется, что существующая в России нормативная и административная система обеспечивает возможность развития проектов на условиях ЕРС, если, конечно, эти проекты экономически состоятельны. Важно иметь долгосрочную предсказуемость и возможность внесения точечных уточнений,

«Наши тендерные предложения являются профессиональными и, полагаем, достаточно конкурентоспособными.»

что, по моему мнению, является решаемой задачей.

Но если мы говорим о таком стратегически важном направлении, как проекты производства СПГ, то инвесторы, по-видимому, нуждаются в государственной поддержке, и прежде всего в форме преференциального налогового режима для снижения своих инвестиционных рисков.

Но думаю, что возможность и уровень такой поддержки в значительной мере будет зависеть от перспектив вовлечения российской промышленности в

эти проекты. Также очевидно, что при этом промышленность должна обеспечить соответствующий уровень конкурентоспособности, как технической, так и ценовой.

Мы делаем серьёзные усилия для создания возможности нашего конкурентоспособного участия в этих проектах и надеемся, что инвестиционные решения будут приниматься. Это очень хорошая перспектива, как для строительного комплекса, так и для многих других отраслей российской промышленности. **БР**

Справка



Комаров Юрий Александрович, вице-президент, директор департамента шельфовых проектов ООО «Стройгазконсалтинг». Родился в 1945 г. Окончил Московский энергетический институт (1973 г.) и Академию внешней торговли (1981 г.) Длительное время работал в Министерстве внешних экономических связей СССР, а в 1990 г. перешёл в «Газпром».

Был генеральным директором компании «Газэкспорт», членом правления и заместителем председателя правления ОАО «Газпром». С 2005 по 2010 гг. – главный исполнительный директор Shtokman Development AG. С августа 2011 г. является вице-президентом, директором департамента шельфовых проектов ООО «Стройгазконсалтинг».



КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ОХРАНЕ ПРИРОДЫ

Строительство инфраструктурных объектов на Крайнем Севере требует от строителей новых решений не только в области технологий, но и с точки зрения заботы об экосистеме и сохранения традиционного образа жизни местных жителей. Одним из показательных примеров можно назвать возведение инфраструктуры для освоения Бованенковского месторождения, которое станет центральным ядром масштабного проекта «Ямал».

Как известно, большая часть территории России находится в криолитозоне, что существенно затрудняет строительство транспортных объектов на мёрзлых грунтах. Среди основных проблем эксперты называют повышенную просадочность основания, термоэрозийные и солифлюкционные процессы, а также деформацию естественных склонов и откосов насыпей. Поэтому для научного сопровождения строительства новой железнодорожной линии Обская – Бованенково на базе кафедры «Путь и путевое хозяйство» Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ) была создана научно-исследовательская Мерзлотная лаборатория, которая проводит исследования по обеспечению надёжности и безопасно-

сти сооружений, расположенных в зоне распространения мерзлоты. За 5 лет лаборатория участвовала в 10 крупных проектах, в основном связанных со строительством новой железнодорожной линии Обская – Бованенково. Дело в том, что геокриологические условия в районах мостовых переходов наложили определённые трудности при разработке и строительстве опор мостов; в числе основных сложностей сильная засоленность мерзлотных грунтов, наличие напорных высокоминерализованных вод (криопегов) и т.д. Всё это потребовало чёткого расчёта и устройства термостабилизации грунтов в основании фундаментов.

Один из сложнейших участков железнодорожной линии Обская – Бованенково – знаменитый мост

через ямальскую реку Юрибей. Ширина реки Юрибей не превышает 200–300 м, но на несколько дней в году река разливается на 3–4 км, затем возвращаясь в привычное русло. Чтобы не нарушать сложившуюся экосистему, строители решили действовать нестандартно: поднять железнодорожное полотно над водой, соорудив уникальную эстакаду мостового перехода через Юрибей. К её созданию не приступали до тех пор, пока не были разработаны специальные технологии безопасного строительства. Проект был продуман таким образом, чтобы при сооружении моста, а также во время его эксплуатации ни один конструктивный элемент не навредил традиционному образу жизни коренных жителей и экологии полуострова Ямал. В итоге

мостовой переход не имеет аналогов в практике мостостроения, как по особенностям конструкции, так и по климатическим и геокриологическим условиям строительства и эксплуатации.

На сегодняшний день это самый длинный мост в мире за Полярным кругом: его протяжённость составляет 3,9 км, общая масса моста – более 3 тыс. т, а срок службы – 100 лет. Мост удалось возвести на грунте, до недавнего времени практически непригодном для строительства – это вечная мерзлота с вкраплениями криопегов.

Для устройства опор по индивидуальному заказу изготавливались металлические сваи-оболочки диаметром от 2 до 2,4 м необходимого типоразмера по длине. Металлические оболочки погружались в мерзлоту до 40 м с последующим

данная установленным термостолбом, необходима для уменьшения веса опоры и охлаждения грунтовых масс вокруг свай-оболочек.

Строители старались неслучайно. Для коренных жителей тундры это место имеет особый сакральный смысл, с ним связано множество легенд. На берегах Юрибея находятся главные святилища коренных народов Крайнего Севера, где жители тундры

Для научного сопровождения строительства новой железнодорожной линии Обская – Бованенково на базе кафедры «Путь и путевое хозяйство» Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ) была создана научно-исследовательская Мерзлотная лаборатория.

Благодаря современным технологиям и специальной заморозке опоры в буквальном смысле смерзаются со льдом, что обеспечивает мосту дополнительную устойчивость. С целью сохранения экосистемы поймы реки Юрибей сооружение перехода велось без традиционной при строительстве мостов отсыпки грунта.

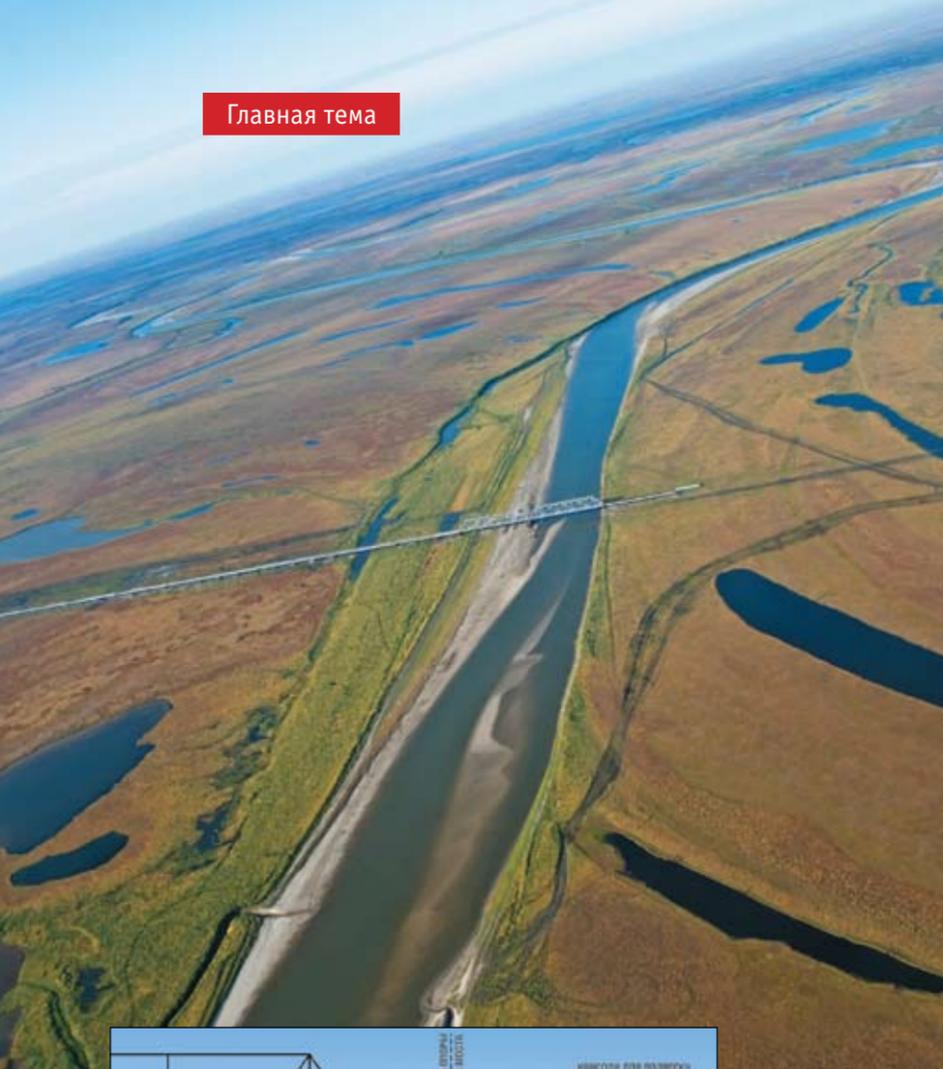
Это обусловило высокую протяжённость объекта – мост пересекает не только постоянное русло реки, но и идёт по всей её ширине в период максимального разлива.

Проект был продуман таким образом, чтобы при сооружении моста, а также во время его эксплуатации ни один конструктивный элемент не навредил традиционному образу жизни коренных жителей и экологии полуострова Ямал.

извлечением грунта, тем самым создавая полость внутри металлического столба опоры. Затем в полость столба монтировали так называемые термосифоны, изготовленные из металлической трубы меньшего диаметра. Зазор между термостолбом и внутренней стенкой сваи-оболочки заполнялся армированным бетоном. Полость внутри сваи-оболочки опоры, соз-

приносят ритуальные дары и жертвы своему правителю Юрибею. В пойме реки сформировалась уникальная экосистема: в её водах нерестятся рыбы царских пород – нельма, муксун. На обрывах реки гнездятся редкие виды птиц, занесённые в Красную Книгу России. Учёные обнаружили в районе Юрибея следы древних цивилизаций, а также останки известного сегодня всему



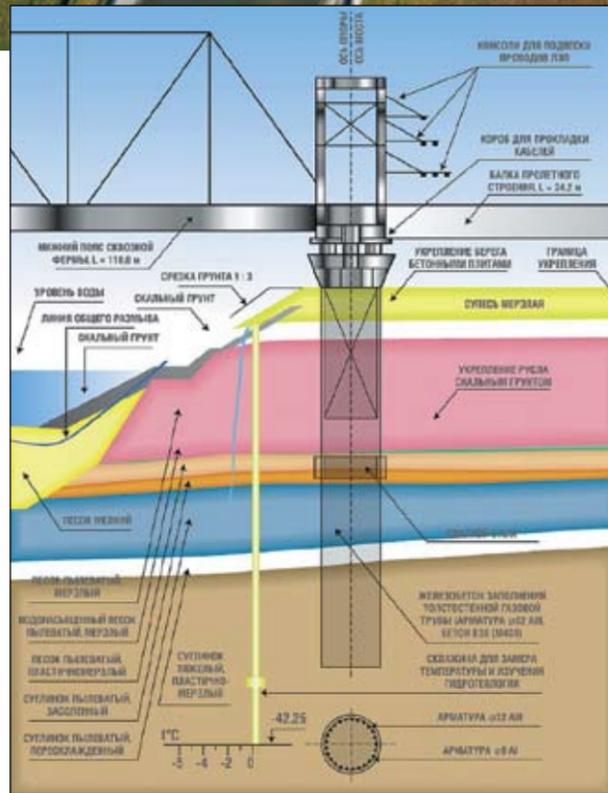


мировому научному сообществу мамонтёнка Любы.

Мост уже успел стать частью природного тундрового ландшафта и нисколько не нарушил уникальной экологии региона. Сейчас в районе железной дороги Обская – Бованенково регулярно проводится комплекс агротехнических и фито-мелиоративных мероприятий, направленных на сбережение флоры и фауны.

Подобные природосберегающие технологии строительства важнейших инфраструктурных объектов России эксклюзивны и разрабатываются с учётом всех экологических и географических особенностей места реализации проектов «Стройгазконсалтинга». На многих площадках в России строители успешно внедряют новейшие решения специалистов и учёных. В частности, «Стройгазконсалтинг» имеет долгосрочные, плодотворные отношения с ведущими отраслевыми проектными организациями – ООО «Инжиниринговый центр «Ямал», ОАО «Ленгипротранс», ОАО «ВНИПИгаздобыча», ОАО ЦНИИС, ОАО ПНИИИС, – позволяющие постоянно совершенствовать технологию строительства дорог и мостов. А совместно со специалистами МИИГАиК и Берлинского технического университета была разработана и апробирована программа контроля физических параметров мостовых сооружений частотно-резонансным методом. Компания также выстраивает партнёрские взаимоотношения с иностранными и отечественными поставщиками техники и оборудования: немецкой компанией KranUnion, американской Harsco, австрийской Plasser&Theurer, французской Geismar, датской Intercon и другими игроками.

Таким образом, проектирование и разработка инфраструктурных объектов ведутся на основе всего имеющегося мирового опыта создания подобных систем, применяются современные методологии и технологии реализации проектов с учётом всех норм и требований соблюдения экологической безопасности. **БР**



Благодаря современным технологиям и специальной заморозке опоры в буквальном смысле смерзаются со льдом, что обеспечивает мосту дополнительную устойчивость.

unicom24.ru все они выбирают нас!

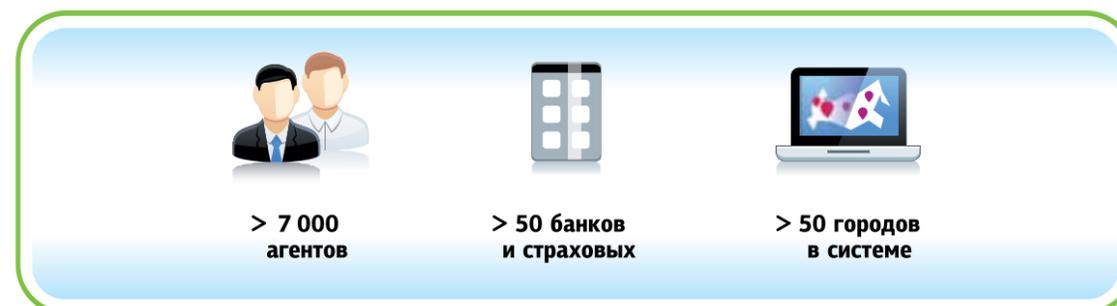
Первый единый оператор кредитно-страховых услуг

Стать нашим партнером:



Фиксирование сроки рассмотрения: ипотека – не более 5 дней, потребительский и авто кредиты – не более 2 дней

Сегодня с нами:



Результаты нашей работы:

- Более 7 000 партнеров и 20 000 заявок по кредитам
- 6 000 предложений по кредитам и вкладам от 32 российских банков
- 16 страховых компаний и 15 500 предложений от них
- Свыше 50 городов в системе, включая Москву и Санкт-Петербург



121352, Москва
ул. Давыдовская, дом 3
1 блок, 2 подъезд
8 800 333-22-23
info@unicom24.ru



www.unicom24.ru

Юником – лауреат FinNext 2013

Зарабатывайте вместе с нами

АНДРЕЙ БОБРИКОВ: «МОСТ ЧЕРЕЗ ЛЕНУ – УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ»

Андрей Бобриков – генеральный директор ОАО «Институт Гипростроймост» – анализирует особенности строительства мостового перехода через Лену в районе Якутска. По мнению опытного специалиста, в мировой практике мостостроения по многим параметрам трудно найти аналоги подобного проекта.

– В какой стадии готовности сегодня строительство моста через Лену? Как вы оцениваете перспективы его возведения?

– Мостовым переходом в районе Якутска начали заниматься более 30 лет назад. Проводилось изучение условий строительства, вопросов, связанных с гидрологической и ледовой обстановкой. Прорабатывались варианты обеспечения оптимальной транспортной схемы. В 2007 году состоялся конкурс на разработку проекта строительства моста, совмещённого под автомобильное и железнодорожное движение. Победитель конкурса ОАО «УСК Мост» обосновало положение створа мо-

ста с Табага – с Хаптагай и схему мостового перехода, получив в 2008 году положительное заключение экспертизы. Однако реализация проекта так и не началась.

Активное обсуждение вопросов, связанных с оптимизацией затрат, а также со схемой реализации проекта, продолжалось вплоть до выхода 2 апреля 2013 года распоряжения Правительства РФ.

Подтверждено расположение мостового перехода в Табагинском створе, функционально же мост будет предназначен только под автомобильное движение.

В качестве формы реализации проекта закреплено концессионное соглашение. В обязанности концессионера входит разработка проектной документации, строительство объекта (с окончанием в 2019 году) и его последующая эксплуатация в течение 8 лет.

Будем надеяться, что конкурс пройдёт до конца текущего года.

– Как вы оцениваете возможность уложиться в поставленные сроки?

– Мостовой переход через реку Лену в

районе Якутска расположен в наиболее суровых условиях северной строительно-климатической зоны, с перепадом температур от -64 до +38 градусов по Цельсию, тяжёлыми ледовыми условиями. Мощность ледяного покрова более 2 метров, разрушение ледяного покрова сопровождается формированием заторов.

Особо высокий уровень ответственности сооружения, определённый распоряжением правительства, предполагает учитывать при проектировании 8-балльную сейсмичность. Район строительства расположен в зоне проявления оползневой активности и распространения вечномёрзлых грунтов.

Для обеспечения установленных в постановлении правительства сроков строительства на этапе проектирования необходимо заложить решения, которые продуманы не только с точки зрения надёжности, долговечности, но и технологичности. Уровень проектной документации должен исключить риски, связанные с необходимостью внесения изменения в утверждённые проектные решения на стадии строительства. Огромное значение будет иметь качество разработки проекта организации строительства, учитывающего как условия, так и директивные сроки строительства.

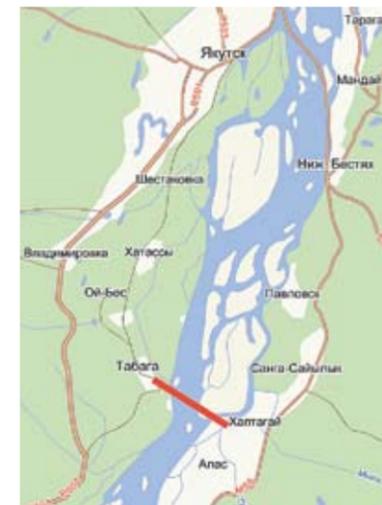
На этапе строительства главное – это чёткая организация производственного процесса, грамотное распределение ресурсов и стабильное финансирование. Много, если не всё, будет зависеть от практического опыта и технической оснащённости подрядчика.

– Какие особенности при проектировании и строительстве необходимо учитывать? С какими трудностями строителям придётся столкнуться?

– Мост, как по своим параметрам, так и по условиям строительства, является уникальным. Без специальных исследований и научно-технического сопровождения тут не обойтись. Это связано с необходимостью моделирования ледовых заторных явлений, уточнением сейсмичности площадки строительства, изучением поведения конструкции пролётного строения в ветровом потоке. При проектировании подходов основная проблема связана с выбором надёжного решения в условиях вечной мерзлоты.

Мостовой переход находится в зоне низких температур. С ноября по март среднемесячная температура воздуха ниже -35 градусов. Учитывая сжатые сроки, организация работ в зимний период времени будет определять окончательный успех строительства в целом.

– Приходилось ли вам сталкиваться с подобными по технической и климатической сложности проектами?



– Свою историю ОАО «Институт Гипростроймост» ведёт с 1945 года. Абсолютное большинство внеклассных мостов в Советском Союзе строилось при непосредственном участии нашей организации.

За годы существования в институте накоплен колоссальный опыт проектирования практически на всей территории нашей необъятной Родины, в том числе и в схожих для моста через Лену климатических условиях. Прежде всего это крупнейшие мосты БАМа, мосты Западной Сибири, Бурею, Амгунь, мост через реку Юрибей на Ямале, через Зейское водохранилище и другие мосты Западной Сибири, мостовой переход через реку Амур в Хабаровске.

Тем не менее по сочетанию таких факторов, как экстремальность климата, неоднородность и нестабильность мерзлотно-грунтового основания, сейсмика, значительная

«МОСТОВОЙ ПЕРЕХОД ЧЕРЕЗ РЕКУ ЛЕНУ В РАЙОНЕ ЯКУТСКА РАСПОЛОЖЕН В НАИБОЛЕЕ СУРОВЫХ УСЛОВИЯХ СЕВЕРНОЙ СТРОИТЕЛЬНО-КЛИМАТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ, С ПЕРЕПАДОМ ТЕМПЕРАТУР ОТ -64 ДО +38 ГРАДУСОВ ПО ЦЕЛЬСИУ, ТЯЖЁЛЫМИ ЛЕДОВЫМИ УСЛОВИЯМИ.»

протяжённость водной преграды со сложной гидрологией, мощным ледовым покровом и склонностью к заторообразованию, мост через Лену прямых аналогов в мировой практике не имеет.

– Над какими проектами ваша компания работает сегодня?

– Это мостовой переход «Кировский» в Самаре, в состав которого входят десятки искусственных сооружений, включая вантовый мост через реку Самару, реконструкция железнодорожных мостов через Волгу вблизи Саратова и Дон, вантовый автодорожный мост на трассе Адлер – «Альпика-Сервис», ряд объектов в Москве и Московской области. В начале 2013 года получены положительные заключения экспертизы по нашим проектам мостовых переходов через реки Белую в городе Уфе и Волгу в Нижнем Новгороде. Надеюсь, что их реализация начнётся уже в этом году. **БР**

СПРАВКА



Бобриков Андрей Витальевич,
генеральный директор
ОАО «Институт Гипростроймост».

Родился в 1965 г. В 1987 г. с отличием окончил Московский институт инженеров железнодорожного транспорта, факультет «Мосты и тоннели». Принимал участие в проектировании больших и внеклассных мостов в гг. Москве, Уфе, Нижнем Новгороде, Самаре, Владивостоке, Сочи и др. Почётный транспортный строитель, почётный строитель Москвы, почётный строитель России, заслуженный строитель Башкортостана.

ИВАН СИБИРЕВ: «МЫ ГОТОВЫ К ПРОЕКТАМ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ»

ООО «СГК-Трубопроводстрой-5» и ООО «СГК-Сварочные технологии» по праву считаются одними из лучших компаний холдинга «Стройгазконсалтинг». Их деятельность тесно взаимосвязана. Если первая компания занимается непосредственно строительством, то вторая ведет подготовку высококвалифицированных специалистов сварочного производства, которые всегда востребованы при прокладке газопроводов. ООО «СГК-Трубопроводстрой-5» и ООО «СГК-Сварочные технологии» представляет их директор, вице-президент по перспективному развитию ООО «Стройгазконсалтинг» Иван Сибирев.

– Вы руководите одними из лучших компаний холдинга СГК, представьте их, пожалуйста. Над реализацией каких проектов сегодня работают ООО «СГК-Трубопроводстрой-5» и ООО «СГК-Сварочные технологии»?

– ООО «СГК-Трубопроводстрой-5» – самая крупная компания нашего холдинга из тех, что занимаются строительством магистральных трубопроводов. Мы работаем на наиболее сложных трубопроводных объектах. Строим, например, вторую нитку газопровода «Бованенково – Ухта». Надеемся, что этот опыт будет востребован на проекте «Сила Сибири», реализация которого начнется осенью 2013 года. Также строим компрессорные станции – сегодня это КС «Воркутинская» и КС «Гагарацкая» в составе СМГ «Бованенково – Ухта».

Что касается ООО «СГК-Сварочные технологии», то в числе его основных задач – аттестация и проверка квалификации сотрудников, трудоустройства на предприятия холдинга «Стройгазконсалтинг». Нами заключены договоры со многими

профильными компаниями на проведение квалификационных испытаний технологий и оборудования, созданы одни из самых современных в России учебных центров подготовки механизаторов и специалистов сварочного производства.



«Мы создавали новые рабочие места, нам требовались высококвалифицированные сварщики, наладчики, инженеры, а работа «вахтовым методом» ещё больше увеличивала потребность в специалистах.»

– Чем была обусловлена необходимость организации таких учебных центров?

– Необходимость создания собственных центров подготовки специалистов назрела давно. Сжатые сроки строительства газовых объектов, повышенные требования к их качеству и надёжности способствовали широкому применению в дочерних обществах ООО «Стройгазконсалтинг» современных высокопроизводительных комплексов автоматической сварки и оборудования, не имеющего распространения у других строительных компаний. Мы создавали новые рабочие места, нам требовались высококвалифицированные сварщики, наладчики, инженеры, а работа «вахтовым методом» ещё больше увеличивала потребность в специалистах. Особо остро этот вопрос встал с момента начала строительства СМГ «Бованенково – Ухта», относящегося к разряду уникальных. Здесь повышены требования к специалистам сварочного производства, перед допуском к работе сварщики обязаны прой-

ти специальную подготовку и получить соответствующую аттестацию.

На наш взгляд, создание собственного Центра подготовки специалистов сварочного производства стало отличным решением проблемы. Мы открыли его в городе Ухте, территориально максимально приближённом к строящемуся газопроводу, оснастили новейшим оборудованием и привлекли лучших преподавателей. За прошедший год обучение и аттестацию в Центре прошли более 300 специалистов.

– Насколько успешно внедряются новые сварочные технологии на объектах СГК?

– Для каждого способа сварки мы используем оборудование фирм-лидеров в своей области. Специалисты компании постоянно следят за новостями в сварочной области, участвуют в различных тематических конференциях, форумах, посещают выставки, как в России, так и за рубежом. Собранная информация анализируется, систематизируется и при положительном заключении внедряется в производство.

– Вы назвали газопровод «Бованенково – Ухта» уникальным. А в чём заключается эта уникальность? Какие виды работ можно отнести к разряду наиболее сложных?

– Магистральный газопровод «Бованенково – Ухта» отличается уникальное сочетание технологических параметров: он спроектирован на рабочее давление 11,8 МПа из труб нового поколения классом прочности К65 диаметром 1420 мм с толщиной стенки до 33,4 мм. Строительство ведётся в суровых природно-климатических условиях Крайнего Севера при практически полном отсутствии инфраструктуры и значительной удалённости от баз материально-технического обеспечения. Мы здесь первопроходцы и в ряде случаев работаем исключительно исходя из собственного передового опыта. Самое сложное – это, конечно, сварка. Но профессионализм наших сварщиков и строгое соблюдение технологической дисциплины помогают справляться с любыми трудностями.

– Недавно специалисты ООО «СГК-Трубопроводстрой-5» пы-

начально ставили перед собой задачу сварить с помощью автоматизированного комплекса CRC-Evans AW 101 стык за 14 часов. Но из-за бурана работы пришлось прервать. На тот момент за 10 часов было сварено 75 стыков – это тоже рекорд! Никому и никогда подобное не удавалось, тем более что речь идёт о сварке труб диаметром 1420 мм с толщиной стенки 27,7 мм и классом прочности К65, в условиях Крайнего Севера, при экстремально низких температурах...

Вообще, установление рекорда не было нашей основной целью. Главное – это проверка на практике созданной специалистами ООО «СГК-Трубопроводстрой-5» оригинальной схемы организации работы колонны автоматической сварки CRC-Evans AW. Рекорд – это просто дополнительный мотивирующий фактор, который позволил понять максимально

«Специалисты «СГК-ТПС-5» не пытались побить мировой рекорд, они его установили!»

тались побить мировой рекорд по скорости сварки трубы. Помешала погода. Есть намерение повторить попытку?

– Специалисты «СГК-ТПС-5» не пытались побить мировой рекорд, они его установили! Да, мы из-

возможную производительность комплекса автоматической сварки, увидеть слабые места, проанализировать ошибки и уже на базе этого разработать стратегию развития – как в дальнейшем на предприятиях нашего холдинга



«ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ОБУЧЕНИЕ И АТТЕСТАЦИЮ В ЦЕНТРЕ ПРОШЛИ БОЛЕЕ 300 СПЕЦИАЛИСТОВ.»



применять автоматическую сварку в среде защитных газов.

– Каковы ближайшие перспективы сварочных подразделений «Стройгазконсалтинга»?

– Мы собираемся расширить область распространения аттестации Центра подготовки специалистов сварочного производства, включив в неё право работы на

объектах ОАО «АК «Транснефть». Мы продолжим оснащение Центра и в ближайшее время построим суперсовременный цех автоматической сварки для подготовки и аттестации сварщиков, наладчиков и специалистов сварочного производства на востребованном в дочерних обществах

ООО «Стройгазконсалтинг» сварочном оборудовании, в том числе по абсолютно новым технологиям, с новейшими сварочными материалами. И наконец, уже в этом году мы планируем получить право осуществлять строительный контроль генподрядчика с возможностью проведения дублирующего неразрушающего контроля качества сварных стыков трубопроводов.

Сегодня, пожалуй, единственное, чем мы ещё не научились управлять, – это погодные условия. Остальные трудности, такие как уже вышеназванный дефицит высококвалифицированного персонала, проблемы, связанные с отдалённостью регионов строительства (логистика, доставка персонала, сложные системы коммуникации), при правильном построении работы являются прогнозируемыми и решаемыми. Мы на деле доказали, что являемся профессионалами и готовы к проектам любой сложности. **БР**

ДМИТРИЙ КОЛБИЧЕВ: «БИЗНЕС ДОЛЖЕН РАЗВИВАТЬСЯ ГАРМОНИЧНО»

ООО «Агрисовгаз» имеет среди деловых партнёров и потребителей прекрасную репутацию, которая сложилась благодаря неизменно высокому качеству продукции и услуг. В то же время компания постоянно развивается, осваивает принципиально новые бизнес-направления, на каждом из которых стремится занять лидирующие позиции. Наш собеседник – генеральный директор ООО «Агрисовгаз» Дмитрий Колбичев.

– Компании уже более 20 лет. Какие события в её истории можно считать ключевыми?

– Да, действительно недавно «Агрисовгаз» отметил свой 20-летний юбилей. С момента основания компания является градообразующим предприятием города Малоярославца Калужской области. Когда в 1990 году РАО «Газпром» вместе с голландской компанией Agrisystems учредило небольшое совместное предприятие по изготовлению современных конструкций теплиц, никто

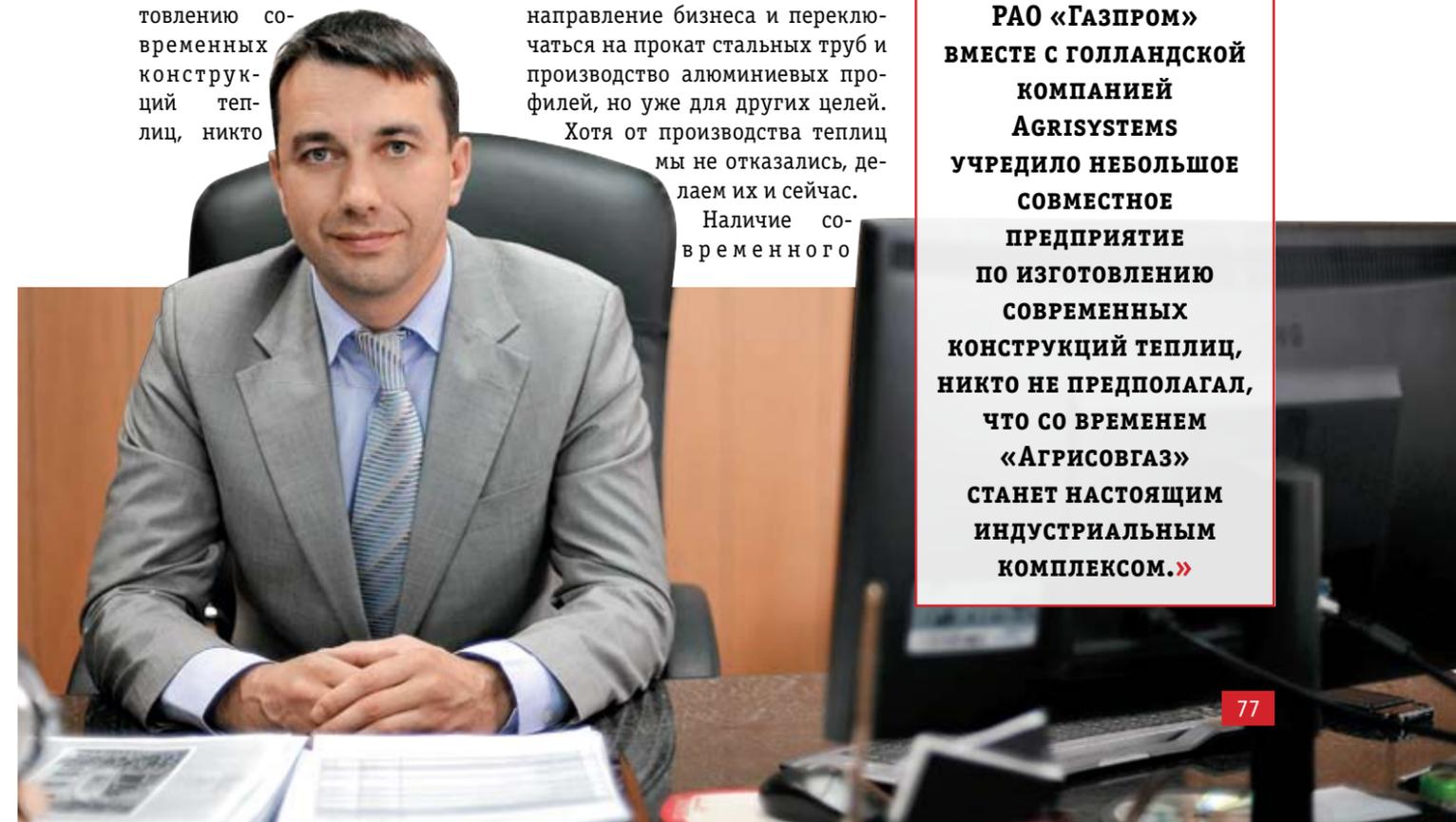
не предполагал, что со временем «Агрисовгаз» станет настоящим индустриальным комплексом и выйдет за пределы не только города, но и региона.

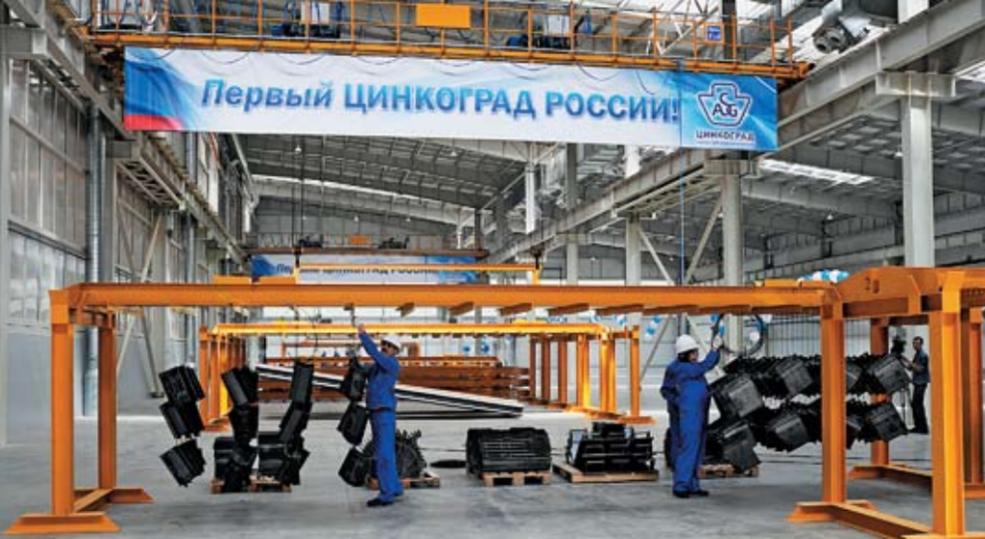
Двадцать лет назад компания задумывалась как предприятие по выпуску современных теплиц, использующих вторичные тепловые ресурсы газокomppressorных станций. Однако вскоре выяснилось, что эти теплицы не востребованы в полной мере. Пришлось менять направление бизнеса и переключаться на прокат стальных труб и производство алюминиевых профилей, но уже для других целей.

Хотя от производства теплиц мы не отказались, делаем их и сейчас. Наличие современного

оборудования для алюминиевого и стального производства привлекло крупные заказы. Были разработаны перекрытия для Гостиного Двора в Москве, стадионов «Лужники» и «Динамо», светопропускающие козырьки стадиона «Локомотив». География использования нашей продукции весьма обширна. Для строительства олимпийских объ-

«В 1990 году РАО «Газпром» вместе с голландской компанией Agrisystems учредило небольшое совместное предприятие по изготовлению современных конструкций теплиц, никто не предполагал, что со временем «Агрисовгаз» станет настоящим индустриальным комплексом.»





ектов в Сочи нами поставлялись опалубочные системы, опоры освещения, оцинковывались олимпийские кольца. На севере наши металлоконструкции используются для опор магистрального газопровода «Бованенково – Ухта». Наши алюминиевые профили применяются при строительстве теплообменников нагрева и терморегулирования космической аппаратуры и на четвёртом энергоблоке Калининской АЭС.

предприятия на шесть бизнес-направлений, каждое из которых должно было управляться независимо и по каждому из которых должен был быть получен отдельный финансовый результат. В итоге в настоящее время под брендом «Агрисовгаз» работают и успешно развиваются шесть бизнес-направлений: «Алтим» (алюминиевый профиль), «Гринтех» (производство теплиц), «Промек» (производство метал-

– **Насколько успешно применяются в компании новые, в том числе управленческие технологии?**

– Конечно, значительный реинжиниринг компании не мог быть реализован без полной автоматизации всех бизнес-процессов. После разделения компании на шесть бизнес-направлений, каждое из которых стало управляться независимо, возникла острая необходимость в новой методологии учёта. Необходимо было автоматизировать все ключевые бизнес-процессы: бухгалтерский, налоговый и управленческий учёт, казначейство, бюджетирование, управление материальными запасами, сбытовыми процессами, управление качеством и производственным контуром.

Изначально в компании использовалось 13 различных ИТ-систем для ведения учёта, значительное количество операций выполнялось вручную, что было очень неудобно и не позволяло оперативно получать достоверную отчётность. Возникла острая необходимость в новой методологии учёта и внедрении ERP-системы, способной реализовать поставленные требования. Выбор был сделан в пользу платформы Microsoft Dynamics AX (Ахарт). Её преимуществами являются гибкость и возможности масштабирования с учётом дальнейшего роста компании, что было особенно важно для нас.

Партнёром по внедрению выступила компания AFM Consulting. В результате внедрения ERP-системы

Microsoft Dynamics AX (Ахарт) в компании «Агрисовгаз» появился рабочий инструмент, позволяющий ежедневно обрабатывать очень большой объём информации. Одновременно в системе могут работать 120 человек, общее количество пользователей – 350 человек, объём номенклатурного справочника – более 136 тыс. позиций. ERP-система Microsoft Dynamics AX (Ахарт) позволяет контролировать весь производственный процесс, начиная с движения сырья со складов и заканчивая сборкой готового изделия. Система также позволяет отслеживать выполнение сроков поставки готовой продукции, контролировать выполнение договоров, проводить мониторинг работы основных бизнес-процессов. Всё это в целом даёт возможность своевременно принимать необходимые стратегические решения.

– **Какие из направлений, по которым работает компания, вы можете выделить в качестве приоритетных?**

– В кризис 2008 года наиболее востребованным оказалось горячее цинкование, в отличие от алюминия и стали, которые сразу упали в объёмах. Горячее цинкование стало основной идеей дальнейшего развития «Агрисовгаза» и центром будущего технологического кластера. У этого рынка услуг в России сегодня очень большие перспекти-

вы: потребности в цинковании обеспечиваются лишь на 15%. Спрос же постоянно растёт. Наша основная задача – занять лидирующие позиции на данном направлении рынка. В июне 2012 года в Малоярославце нами введён в строй второй завод горячего цинкования с проектной мощностью 40 тыс. тонн оцинкован-

электропередач. Имея собственные «ванны цинкования», мы привлекаем к себе тех, кто самостоятельно изготавливает стальные конструкции. Ядром же алюминиевого кластера остаётся бизнес-направление «Алтим». Здесь мы движемся вперёд, в первую очередь по пути сервисных услуг. Соз-

«У ЭТОГО РЫНКА УСЛУГ В РОССИИ СЕГОДНЯ ОЧЕНЬ БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ: ПОТРЕБНОСТИ В ЦИНКОВАНИИ ОБЕСПЕЧИВАЮТСЯ ЛИШЬ НА 15%.»

ной продукции в год. В будущем мы планируем построить пять-шесть таких заводов на территории России. Развивая рынок услуг горячего цинкования, «Агрисовгаз» создаёт предпосылки к формированию такой производственной деятельности, как металлопереработка, или, другими словами, – к организации производства оцинкованных металлоконструкций. Всё это формирует кластерное направление производства.

– **Вопрос создания нового технологического кластера по-прежнему актуален? На каком этапе сегодня находится его подготовка?**

– По сути, «Агрисовгаз» уже сегодня является алюминиевым и стальным кластером. Бизнес-направление «Цинкоград» магнитом притягивает к себе остальные бизнесы, которые не могут без цинка, например дорожные ограждения, опоры освещения и линий

даём мощности по анодированию алюминиевого профиля и современную линию по покраске.

– **Каковы ближайшие перспективы «Агрисовгаза»?**

– Наша главная цель сегодня – не останавливаться на достигнутом. Мы активно развиваем бизнес-направление горячего цинкования, этот рынок сегодня находится на подъёме. В ближайших планах – строительство третьего завода горячего цинкования в индустриальном парке «Фёдоровское» в Ленинградской области. Планируемая проектная мощность нового завода – 55 тыс. тонн оцинкованной продукции в год. Мы готовы вкладывать средства в развитие старых и создание новых производств. Сегодня, как никогда, мы заинтересованы в гармоничном развитии бизнеса и, соответственно, в повышении капитализации компании. **БР**

«ПОСЛЕ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ НА ШЕСТЬ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЙ, КАЖДОЕ ИЗ КОТОРЫХ СТАЛО УПРАВЛЯТЬСЯ НЕЗАВИСИМО, ВОЗНИКЛА ОСТРАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ В НОВОЙ МЕТОДОЛОГИИ УЧЁТА.»

– **Какие изменения произошли в «Агрисовгазе» после того, как он вошёл в группу компаний «Стройгазконсалтинг»?**

– Все основные изменения произошли как раз после того, как у компании «Агрисовгаз» сменился собственник. В 2007 году «Агрисовгаз» вошёл в группу компаний «Стройгазконсалтинг» – крупнейший строительный холдинг страны. Новым собственником была поставлена задача – развитие и капитализация компании. Одновременно необходимо было повысить доходы от операционной деятельности, улучшить управляемость приобретённого актива.

Менеджмент компании принял решение о разделении

локонструкций), «Сталь Вектор» (металлопрокат), «Элемент Техно» (инструментальное производство) и «Цинкоград» (горячее цинкование).

Что касается сотрудничества со «Стройгазконсалтингом», то сегодня «Агрисовгаз» участвует как поставщик во всех значимых строительных проектах холдинга. По его заказу мы занимаемся разработкой конструкторской документации (КМД), производством металлоконструкций, строительством складов временного хранения. Новым направлением стало производство полного комплекса металлоконструкций, применяемых при строительстве и обустройстве автодорог. И такая работа будет продолжаться.

СПРАВКА



Колбичев Дмитрий Сергеевич, генеральный директор ООО «Агрисовгаз». Родился в 1975 г. В 1998 г. окончил экономический факультет Южно-Уральского государственного университета в Челябинске по специальности «финансовый менеджмент». До прихода в «Агрисовгаз» работал в финансовом департаменте ОАО «Уральский автомобильный завод» (Миасс).

Трудовую деятельность в «Агрисовгазе» начал в 2000 г. Имеет опыт работы в должностях ведущего экономиста, руководителя планово-экономического и финансового отделов компании. С 2008 г. занимал должность финансового директора «Агрисовгаза». В мае 2010 г. назначен генеральным директором компании. Женат, воспитывает сына и дочь.

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ УЗЕЛ: ВОЗМОЖНА ЛИ РАЗВЯЗКА?

Перспективы развития российских железных дорог напрямую зависят от увеличения государственных инвестиций и наличия новых источников доходов РЖД, и в том числе от смены модели бизнеса.



Андрей Тимофеев,
партнёр и управляющий директор
московского офиса The Boston
Consulting Group

СКОРОСТЬ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРНЫХ ПОЕЗДОВ (С УЧЁТОМ ВРЕМЕНИ ПОГРУЗКИ И ВЫГРУЗКИ ВАГОНА) УПАЛА С 247 ДО 219 КМ В СУТКИ, ИЛИ 9,1 КМ В ЧАС, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ХУДШИМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ.

По итогам 2012 г. железные дороги России поставили своеобразный антирекорд: скорость движения товарных поездов (с учётом времени погрузки и выгрузки вагона) упала с 247 до 219 км в сутки, или 9,1 км в час, что является худшим показателем за последние 15 лет. В немалой степени этому способствовал слабо управляемый рынок оперирования грузовыми вагонами. Минтранс прорыва не ожидает: по его прогнозу, к 2015 г. скорость движения грузовых составов в России едва достигнет показателей 2010 г. Приходится констатировать: железнодорожная сеть страны достигла предела своей пропускной способности. Но за счёт кого и чего, каких действий можно изыскать необходимые ресурсы?

ЗАРАБОТАТЬ НА ИНФРАСТРУКТУРУ
Чтобы добиться количественных (расширение железнодорожной инфраструктуры) и качественных (модернизация системы управления перевозками) изменений, нужны значительные инвестиции. В соответствии с Транспортной стратегией РФ до 2030 г. только в инфраструктурное развитие отечественной железнодорожной сети должно быть вложено по 1,4 трлн руб. (в номинальных ценах с учётом НДС) ежегодно вплоть до 2030 г. Однако реальные вложения составляют около 400 млрд руб. в год.

Проведённое VCG исследование «Индекс производительности европейских железных дорог – 2012» выявило чёткую корреляцию: наибольшую производительность и безопасность

демонстрируют железные дороги с максимальным объёмом государственных инвестиций. Железнодорожные сети пяти стран – Швейцарии, Франции, Германии, Швеции и Австрии, которые отличаются наивысшей в Европе про-

ность железных дорог напрямую не зависит от уровня либерализации рынка или от модели управления отраслью.

В России же финансирование развития инфраструктуры практически целиком ложится на бюд-

ективная возможность самостоятельно развивать инфраструктуру? Наш ответ: нет. Но при условии принципиального изменения бизнес-модели компания сможет существенно сократить нагрузку на бюджет.

В СЛУЧАЕ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ ВЫРУЧКА ХОЛДИНГА СНИЗИТСЯ НА 11% ПО ОТНОШЕНИЮ К ТЕКУЩЕМУ УРОВНЮ, А ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ЕБИТДА) – НА 20%, ЧТО, БЕЗУСЛОВНО, СКАЖЕТСЯ НА ВОЗМОЖНОСТЯХ ХОЛДИНГА САМОСТОЯТЕЛЬНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ.

НАПРАВЛЕНИЯ ГЛАВНОГО УДАРА

В текущей бизнес-модели перевозчика, когда основная часть выручки и денежного потока создаёт-

изводительностью, – получают значительные государственные субсидии и инвестиции. И наоборот, такие страны, как Словения, Румыния, Литва, Польша, Португалия и Болгария, выделяющие мало средств на инвестиции в железнодорожные сети, демонстрируют низкую производительность национальных железных дорог. Причём разрыв между первой и второй группами стран по такому показателю, как количество аварий на километр путей, превышает 10 раз. Исследование также свидетельствует, что эффектив-

ПРОДАЖА ДОЛЕЙ ХОЛДИНГА В ОПЕРАТОРСКИХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕСАХ ПРИНЕСЁТ РЖД ДОХОД, КОТОРЫЙ СОПОСТАВИМ С 40% ОТ ГОДОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ.

жет ОАО «РЖД», а все расходы на строительство инфраструктуры фактически перекладываются на грузоотправителей и пассажиров. До недавнего времени государство в инвестиционных проектах участвовало незначительно. В начале апреля было объявлено о выделении РЖД 260 млрд руб. на БАМ и Транссиб, в то время как общие затраты на «расшивку» БАМа и Транссиба оцениваются в 918 млрд руб. Есть ли у РЖД объ-

ся за счёт регулируемой услуги перевозки (тяга и инфраструктура), доходы ОАО «РЖД» могут расти только за счёт увеличения грузооборота. Однако оно ограничено темпами роста российской экономики и, по прогнозам, составит лишь 2% в долгосрочной перспективе.

Кроме того, в случае дальнейшей либерализации железнодорожной отрасли выручка холдинга снизится на 11% по отношению



В НАЧАЛЕ АПРЕЛЯ БЫЛО ОБЪЯВЛЕНО О ВЫДЕЛЕНИИ РЖД 260 МЛРД РУБ. НА БАМ И ТРАНССИБ, В ТО ВРЕМЯ КАК ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ НА «РАСШИВКУ» БАМА И ТРАНССИБА ОЦЕНИВАЮТСЯ В 918 МЛРД РУБ.

ный поток, достаточный для финансирования инфраструктуры. Нужно искать новые пути получения доходов. Такие пути существуют.

На наш взгляд, главной точкой роста бизнеса РЖД может стать сегмент логистических услуг.

Этот сегмент в абсолютном выражении останется относительно небольшим – не более 20% к 2030 г. Однако именно он даёт прямой выход на клиента и может создать сильный синергетический эффект для базовой услуги перевозки за счёт переключения клиентов с других видов транспорта на железную дорогу.

Второе перспективное направление роста доходной базы РЖД – это развитие транзитного потенциала национальной железной дороги, в первую очередь за счёт переключения части контейнерных грузов на направлениях Китай – ЕС с морского транспорта на железную дорогу. Один из наиболее перспективных проектов по этому направлению – создание Объединённой транспортно-логистической Компании (ОТЛК) на базе контейнерных активов КТЖ, БЧ и «ТрансКонтейнера».

Развиваясь по обозначенным выше направлениям и повышая операционную эффективность и качество базовой услуги перевозки, РЖД, на наш взгляд, сможет генерировать денежный поток, достаточный для покрытия значительной части затрат на развитие инфраструктуры, и снизит финансовую нагрузку на государство. **БР**

к текущему уровню, а операционный денежный поток (ЕБИТДА) – на 20%, что, безусловно, скажется на возможностях холдинга самостоятельно осуществлять инвестиции в инфраструктуру. Продажа долей холдинга в опера-

торских и логистических бизнесах принесёт РЖД доход, который сопоставим с 40% от годовой инвестиционной программы.

Таким образом, сегодняшняя модель бизнеса не позволит компании заметно увеличить денеж-



Николай Никитин, 20 лет, Владимирская обл.

Диагноз – лимфома Ходжкина (злокачественная опухоль лимфатической системы).

Сбор 115 тыс. евро на лечение в Германии.

Надёжный, сильный, добрый... Так говорят о Коле его мама, земляки и товарищи по футбольному клубу. Николай был отличным вратарём и душой команды. В 2008 году сильнейшая боль заставила мальчика покинуть поле. Тогда Николаю было 16, и его яркий, полный жизни мир рухнул. Началась жестокая борьба. В течение 4 лет Коля боролся с болезнью: 19 курсов химиотерапии, трансплантация стволовых клеток, облучение. Сейчас запланировано лечение препаратом Адцетрис в Германии: очень эффективный курс химиотерапии. Результаты его применения впечатляют, но в России Адцетрис не зарегистрирован. Ваши пожертвования на лечение в Германии спасут жизнь Николая.



Благотворительный Фонд «СЧАСТЛИВЫЙ МИР»



Отправьте SMS на номер 3116 с текстом: at [пробел] сумма Например: at 500

www.hworldfund.ru

Реквизиты для перечисления средств:

Благотворительный Фонд «Счастливый Мир»

ИНН 7705694150

КПП 770501001

Счета в ОАО «СМП Банк»

Расчётный счёт в рублях РФ: 40703 810 8 0000 0000 821

К/с 30101 810 3 0000 0000 503

БИК 044583503

ОКВЭД 85.32, 22.1, 51.1; ОКПО 79012377

Получатель: НО Благотворительный фонд «Счастливый мир».

Назначение платежа: Благотворительное пожертвование.



Инна Шахмаева, 14 лет, г. Новокузнецк.

Диагноз – синдром РОХХАД.

Сбор 10 742 евро на лечение в Германии.

Инна на протяжении 5 лет была подключена к аппарату искусственной вентиляции лёгких в реанимации, иначе она могла не проснуться, её лёгкие перестают работать во время сна. Впервые беда заявила о себе, когда девочке было 4 года. Дыхание остановилось, и только чудо спасло малышку, мама оказалась рядом. В 2010 году удалось провести операцию по имплантации диафрагмального стимулятора в России, но из-за отсутствия врачебного опыта начались осложнения. В 2011 году на благотворительные средства удалось попасть в мюнхенскую специализированную клинику, где удалось исправить ошибки и наладить работу имплантированного аппарата. Диафрагмальный стимулятор нуждается в регулярной коррекции работы и мониторинге состояния больного. Это сложная и дорогая операция – ведь аппарат находится внутри грудной клетки. Инне крайне необходима материальная помощь!



Личность с главным редактором

Как вырастить строительный
холдинг меньше чем за 10 лет

Зоны партнёрства
в тройственном союзе

Основные различия в строительстве
между Западом и Россией



«УС-620»: «МЫ УМЕЕМ СТРОИТЬ СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ»



«Сохраняя лучшие традиции прошлого, мы строим будущее сейчас!» Этот слоган как нельзя лучше характеризует работу Группы компаний «Управление Строительства – 620», которая объединяет предприятия, работающие в сфере строительства транспортной инфраструктуры, жилищно-гражданского, промышленного строительства, производства строительных материалов и сложного технологического оборудования. Об истории «УС-620», сегодняшнем дне Группы компаний, перспективах развития рассказывают председатель совета директоров «Управления Строительства – 620» Михаил Гельман и члены совета директоров Марина Никитина и Михаил Медведев.

Евгения Шохина: «УС-620» имеет полувековую историю, как так получилось, что именно вы решили развивать это предприятие?

Марина: История предприятия действительно давняя. В 1961 году были поставлены новые масштабные государственные задачи: строитель-



ство Института микробиологии, Института физики, Ускорителя протонов – подземного спецобъекта, аналог которого – CERN – сегодня построен в Швейцарии.

того, чтобы решать масштабные государственные задачи, для которых создавалась структура. Постепенно «Управление Строительства – 620» утратило

водительность и оптимизировать затраты на персонал.

Марина: Когда в первый год в городе пошли слухи о новых владельцах «Управления Строительства – 620», к нам присматривались и считали, что мы долго не задержимся. К

«В НАШЕМ ПАРТНЁРСТВЕ У КАЖДОГО ЕСТЬ ВЫДЕЛЕННАЯ ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ, И МЫ ПРЕКРАСНО ДОПОЛНЯЕМ ДРУГ ДРУГА.»

Всё имело гриф «совершенно секретно», в связи с чем и возникла потребность в специализированной строительной структуре. В итоге в рамках Министерства среднего машиностроения создаётся «Управление Строительства – 620», которое размещается в городе Протвино Московской области. Тогда еще был не город, а почтовый ящик с номером. О предприятии мало говорили, но это была мощная структура, с большим количе-

«Мы с осторожностью, маленькими шагами шли вперёд, рассчитывая только на свои силы, потому что для нас это был совершенно новый бизнес.»

свои позиции в условиях рынка и к 2003 году стало несостоятельным. Началась процедура банкротства, в рамках которой и были приобретены несколько заводов, а фактически стен.

Михаил Гельман: Мы увидели, что всё оборудование старое, изношенное, коллектив высокопрофессиональный, но, мягко говоря, очень немолодой. На одном из

заводов стояли ещё послевоенные компрессоры. Первое, что мы сделали, – поменяли их. Купили восемь штук новых. Потратили какую-то совершенно баснословную по тем временам сумму, но всё окупилось за 4 месяца. За счёт автоматизации процессов мы смогли сократить количество ручного труда, повысить произ-

водство стояли ещё послевоенные компрессоры. Первое, что мы сделали, – поменяли их. Купили восемь штук новых. Потратили какую-то совершенно баснословную по тем временам сумму, но всё окупилось за 4 месяца. За счёт автоматизации процессов мы смогли сократить количество ручного труда, повысить произ-

мерения, он вам чем-то помогал?

Михаил Гельман: Да, мы постоянно чувствовали заинтересованность местной власти в развитии нашего предприятия. И хотя в тот момент заказов от города не было, всегда на встречах с городским руководством мы видели радость за наши успехи. Ведь наши предприятия – это налоги в бюджет, это рабочие места, в какой-то степени показатель того, что Протвино живёт. К тому же мы стараемся поддерживать городские праздники, спортивные секции. Это наш дом, мы стараемся сделать его лучше.

Евгения Шохина: А как вообще с госорганами коммуницируете? Приходится ли с их представителями в баню, например, ходить?

Михаил Гельман: Баня, к счастью, уже перестала являться решающим фактором в принятии решений, сейчас больше ценится профессионализм, опыт и, конечно, умение работать на результат.

Евгения Шохина: Хотелось бы уточнить слово «мы».



Вас трое. Как вы оказались в одной лодке?

Михаил Гельман: Исторически так случилось. В какой-то момент наши жизненные пути сошлись в одной точке, и мы решили: «нужно, чтобы эти заводы были, развивались, нам это интересно, и мы будем этим заниматься». В нашем партнёрстве у каждого есть выделенная зона ответственности, и мы прекрасно дополняем друг друга.

Марина: На момент нашего знакомства с Михаилом Гельманом у него уже был опыт управления промышленным предприятием. С приходом Михаила, собственно, и началась новая история «УС-620», появилось понимание, с чего надо начинать: мы начали обновлять фонды, закупать но-

вое оборудование, планировать развитие. Сегодня Михаил Гельман занимается стратегическим развитием Группы компаний, а также курирует все производственные вопросы.

Михаил Медведев присоединился к нам чуть позже. Он пришёл работать в структуру руководителем одного из проектов. Через некоторое время мы поняли, что находимся на одной волне, и у Михаила появилось желание полностью присоединиться к нам уже в качестве партнёра. Мы его в этом желании поддержали. Сейчас Михаил курирует коммерческие вопросы.

Ну и я занимаюсь вопросами управления фондами, активами и общими организационными вопросами.

Евгения Шохина: На начальном этапе приходилось ли привлекать какие-то заёмные средства?



Марина: Нет! (Смётся.) Мы использовали только те средства, которые поступали от текущих заказов. Мы понимаем, что развитие было не таким быстрым, как могло бы быть при привлечении заёмных средств. Мы с осторожностью, маленькими шагами шли вперёд, рассчитывая только на свои силы, потому что для нас это был совершенно новый бизнес.

Михаил Гельман: Сейчас к нам пришла уверенность, что как структура мы опять возродились. Теперь, кроме основных производств, у нас есть и строительное направление, и архитектурно-проектная студия, и современное оборудование, и профессиональный молодой коллектив, способный

вселять жизнь в объекты, реализовывать масштабные задачи, выходить на площадку и создавать, причём теперь уже неважно, маленький это объект или крупный производственный комплекс.

Евгения Шохина: **Марина, каким бизнесом вы занимались до этого?**

Марина: До этого я закончила аспирантуру, защитила диссертацию на тему приватизации государственных муниципальных предприятий. Именно этим я и занималась. Поэтому я знала, что делать с недвижимостью, какой она живёт жизнью, а вот что делать с заводом? Тут, конечно, Михаил Гельман взял на себя функцию развития и продвижения предприятия.

Евгения Шохина: **В течение «нового периода» как удалось привлечь заказы, помог ли советский бренд?**

Михаил Гельман: На строительной выставке в 2005 году, в которой наша компания принимала участие, мы с неожиданностью обнаружили, что нас узнают, а аббревиатура «УС-620» ассоциируется с Минатомом, из которого мы и вышли. Эта старая память как о предприятии общесоюзного значения позволяла нам какое-то время привлекать заказы. Но к определённому моменту стало понятно, что просто развивать наши производства недостаточно, что рынок металлоконструкций и стандартных изделий из железобетона существует по принципу «низкой цены» и это может завест нас в тупик. Производственных предприятий строительного комплекса оказа-

лось довольно много, и они, конкурируя между собой, были вынуждены снижать цены на свою продукцию до уровня себестоимости. Стало понятно, что надо выходить на рынок с проектами, где мы могли бы выступать генеральным подрядчиком: проектировать, производить и строить.

Михаил Медведев: Сильно изменил ситуацию и кризис 2008 года. Рынок частного коммерческого заказчика почти умер, мы вынуждены были остановить производство по большей части уже размещённых контрактов в связи с прекращением финансирования. Единственным заказчиком, удержавшимся на плаву, осталось государство. Собственно, в рамках госзаказа мы и начали работать, победив в нескольких конкурсах на проектирование и строительство. Это помогло развить строительную



компанию, ранее специализирующуюся только на монтаже.

Михаил Гельман: Ситуация, сложившаяся на рынке, и подтолкнула нас к принятию новой

арматурного цеха, собственно, этот завод и возглавил. Надо сказать, что развитие компании произошло достаточно быстро. За 2 года из одного завода желе-

620», отмечают 10-летие своего объединения в Группу компаний. Своего рода первый серьёзный юбилей.

Евгения Шохина: Как вы считаете, насколько важно иметь в структуре проектировщиков?

«ПОЭТОМУ Я ЗНАЛА, ЧТО ДЕЛАТЬ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ, КАКОЙ ОНА ЖИВЁТ ЖИЗНЬЮ, А ВОТ ЧТО ДЕЛАТЬ С ЗАВОДОМ?»

стратегии развития предприятия. Мы поняли, что строительная компания должна быть ведущей, а мощности заводов должны закрывать потребность в большинстве материалов, необходимых для реализации объектов.

Евгения Шохина: При смене стратегии вам пришлось привлечь новых высококвалифицированных специалистов, где вы их искали?

Марина: Ни для кого не секрет, что высококвалифицированные кадры – одна из самых больших проблем отрасли. На сегодняшний день у нас сформирован профессиональный HR-отдел, и кого-то мы переманивали с рынка, а в каких-то случаях нам везло и мы находили профессионалов через знакомых по рекомендациям.

Михаил Гельман: Многих специалистов удалось «вырастить» внутри компании. Например, арматурный цех вырос в завод металлоконструкций, и руководитель

«Было бы здорово, если бы девочки прониклись этой темой и, когда подрастут, захотели бы “искать себя” в рамках “Управления Строительства – 620”.»

зобетонных изделий мы выросли в серьёзную структуру.

Михаил Медведев: Кстати, хочется добавить, что в этом году наши предприятия, входящие в «Управление Строительства –

Михаил Гельман: Наше архитектурно-проектное бюро – это бизнес-единица, обеспечивающая строителей техническими решениями. Сегодня на рынке ситуация такова, что при работе



ФОТО: СЛУЖБА ИТ РСПП

над любым объектом у заказчика уже есть независимый институт, который занимается проектированием этого объекта. Гораздо эффективнее, если в структуре строительной компании есть своя архитектурно-проектная студия, учитывающая на этапе разработки проекта технологические возможности предприятий-изготовителей материалов для строительства.

Михаил Медведев: Сейчас заказчик отдаёт деньги ни с кем не аффилированному проектному бюро. Оно проектирует и закладывает те решения, которые для него ближе с точки зрения ментальности и опыта. Потом это всё передаётся на производство строителям, которые выясняют, что так делать не умеют. Всё переделывается. Потом строители, в свою очередь, передают заказ на заводы-производители. Они говорят: «А у нас такой технологии нет». Опять всё переделывается. Уже двойная потеря средств для заказчика.

Марина: И сроки!

Михаил Медведев: Поэтому от момента идеи до момента её реализации заказчик теряет колоссальное количество собственных средств только в силу неэффективности прохождения этих этапов. Нет сквозной идеологии и системы контроля. А у нас всё учтено, все процессы взаимосвязаны.

Марина: А в дальнейшем мы планируем ещё и создание эксплуатирующей компании. Незначительное удорожание на этапе проектирования или строительства может привести к серьёзному сокращению эксплуатационных расходов.

Михаил Медведев: Например, сейчас все говорят об энергоэффективности зданий, задача по сокращению затрат тепловой энергии поставлена на государственном уровне. Определённые



ФОТО: СЛУЖБА ИТ РСПП



ФОТО: СЛУЖБА ИТ РСПП



ФОТО: СЛУЖБА ИТ РСПП

конструктивные элементы, например фасадов, на начальном этапе приведут к увеличению сметы, но сокращение издержек на эксплуатацию и уровень комфорта для лиц, в чьём пользовании находится объект, окупят данные расходы буквально за сезон. К сожалению, нормативной базой эти моменты в нашей стране почти никак не урегулированы. А на личную порядочность большинства застройщиков надеяться не приходится,

потому что они не несут ответственности за дальнейшую эксплуатацию зданий. И дело не только в энергоэффективности, таких примеров можно привести очень много. Мы внутри нашей Группы компаний мыслим прогрессивно и всегда предлагаем так, как, по нашему мнению, будет правильно, поэтому в нашем портфеле всегда есть ряд альтернативных проектов.

Михаил Гельман: Во всём мире стоимость объекта рассчитывается

с учётом 30–50-летней эксплуатации. Это действительно происходит на уровне нормативов. Хотя, конечно, в последнее время государство делает шаги в этом направлении и стандарты принимаются, нужно признать, что в большинстве случаев при принятии решения продолжают ориентироваться в пользу того или иного застройщика, руководствуясь только величиной текущих расходов.

Евгения Шохина: Это всё-таки в большей степени проблема заказчика, а с какими проблемами приходится сталкиваться именно вам при выполнении тех или иных работ?

«Во всём мире стоимость объекта рассчитывается с учётом 30–50-летней эксплуатации.»

Михаил Медведев: Я бы так сказал: с учётом нашей специфики нельзя выделить какие-то основные или типовые проблемы. Все заказы нестандартные, все люди разные, каждую конкретную ситуацию нужно рассматривать отдельно. Всё, что происходит в рамках текущих проектов, относится скорее к рабочим процессам. А рабочими процессами мы управлять умеем, это наша работа.

Михаил Гельман: Другой разговор, когда мы говорим об обеспечении госзаказов. Там задействованы процессы, повлиять на которые практически невозможно. Например, большинство предприятий, работающих с данным сектором, так или иначе сталкивалось с вопросом урезания финансирования по контрактам. И для нас это может стать сложно ре-

шаемым вопросом. Представьте, на момент проведения секвестра контракт уже подписан, обязательства приняты, объём работ определён. Как заказчику дальше достраивать объект, если государство перестало выделять на него деньги? Но за годы работы, вступая в конструктивный диалог, мы научились находить выход из любой ситуации, чем мы успешно и занимаемся, в том числе за это нас и ценят.

Евгения Шохина: А с какими сложностями приходилось сталкиваться, когда заказчик иностранный?

Михаил Медведев: Кроме сложностей перевода, сложности всё те же. (Смеются.) Много задействованных, коммуникационно не связанных между собой структур, каждая из которых выполняет, а главное, отвечает только за свой фронт работ. Как результат, увеличение сроков, стоимости и качества работ. Только в случае с иностранцами есть ещё один момент – часто в проекте не учитывают специфику страны.

Михаил Гельман: Опять же пример. При строительстве одного крупного завода в Московской

области проект разрабатывался в Италии. Потом его передали на реализацию крупной иностранной строительной компании, работающей на рынке России, которая, в свою очередь, заказала у нас строительные конструкции. Мы их честно достаточно быстро изготовили в соответствии с предоставленной документацией. По проекту они оказались для них конструктивно сложными для монтажа, и через какое-то время нас попросили их смонтировать. При монтаже выяснилось, что проект в принципе не адаптирован для России. Например, на секциях не было термощва. Пришлось заказчику всё переделывать и фактически заплатить за два завода. Этого можно было бы избежать, обратись они к нам с этим вопросом комплексно на этапе подготовки проекта. Мы помогли бы им устранить несоответствия и адаптировать документацию под российские нормы.

Евгения Шохина: Если я правильно понимаю, то одним из первых серьёзных проектов под ключ стало участие в проекте возведения морской транспортной эстакады в Усть-Луге. Как удалось выйти на этот заказ?



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Личность с главным редактором

«За 2 года из одного завода железобетонных изделий мы выросли в серьёзную структуру.»

Михаил Медведев: Это коммерческая тайна. (Смеётся.) Наша компания участвовала в тендере и по ряду показателей выиграла его. В этом проекте было несколько непростых, но оттого очень интересных в качестве опыта составляющих. Во-

первых, все конструкции были негабаритными, отсюда встал вопрос об оптимизации затрат на их транспортировку с производства в Московской области на объект в Ленинградскую. Вторым моментом было то, что условия эксплуатации в агрессивной морской среде подразумевали тщательный подбор гидроизоляционных средств для максимального увеличения срока службы конструкции. В процессе подготовки на нашем производстве был налажен новый технологический процесс. Ещё нужно было подготовить условия для монтажа на воде при -35°C . Мы нашли решение, существенно сэкономившее время, тем самым проявив себя в рамках обычного рабочего процесса не только как ответственные производители, но и как опытные строители. Нам предложили осуществить полностью работы по монтажу, с чем мы успешно справились, получив от процесса и результата профессиональное удовольствие.

Евгения Шохина: Этот проект стал самым сложным для вас?

Михаил Гельман: Не думаю, что самым. Но с точки зрения налаживания процессов с нуля в короткие сроки мы получили огромный опыт, что в нашей работе очень важно.

Марина: А для меня самым сложным, в эмоциональном пла-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП

не, до сих пор является наш первый ответственный объект – здание ремонтно-экипировочного депо под Рижской эстакадой в Москве. Это 500-метровое здание прямо под мостом в буквальном смысле, потому что расстояние между нижней частью мостовой конструкции и кровлей возводимого здания было минимально возможным для проведения работ. Это был первый объект, который мы строили, используя синергию почти всех наших подразделений: там наши металлоконструкции, наши строительные мощности и высокие темпы работ проектного подразделения.

Евгения Шохина: Как вы обеспечиваете безопасность строителей и персонала на производстве?

Михаил Гельман: Теми средствами, которые предписаны. (Смеётся.)

Евгения Шохина: Я являюсь научным руководителем програм-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП



мы EMBA, и мы со слушателями однажды осуществили корпоративный визит на Конаковскую ГРЭС, которая уже несколько лет принадлежит ОАО «Энел ОГК-5». Поразило, что все сотрудники в касках, берушах, вопрос безопасности на первом месте...

Михаил Гельман: Мы стремимся к европейским стандартам в вопросах организации технологических процессов и организации условий труда на наших предприятиях.

Мы имеем дело с постоянной сваркой, бетонной пылью и тому

подобными неотъемлемыми частями производственного процесса. Но у наших сотрудников есть всё необходимое, предусмотренное требованиями. Наши современные заводы, сертифицированные по стандарту ISO 9001:2008. Технологические режимы сварки аттестованы НП «Национальное Агентство Контроля Сварки» (НП «НАКС») – к сварке строительных конструкций допускаются только аттестованные сварщики. Вся продукция сопровождается паспортами качества. Заводы оснащены аттестованной лабораторией, что позволяет своевременно проводить все виды испытаний и контроля выпускаемой продукции и поступающего сырья.

Марина: Мы уделяем много внимания созданию условий для коллектива. Люди – наша основная ценность, и мы очень бережно относимся к каждому сотруднику. Из-за недостатка рабочих кадров в городе, где находятся предприятия, мы отреставрировали отдельное здание, в котором сейчас находится общежи-

тие для приезжих работников. На самих производствах оборудованы места общественного пользования (санузлы в цехах, мастерские помещения, раздевалки для персонала). Мы любим свою работу и стараемся воодушевить каждого сотрудника, создавая у коллектива нужное рабочее настроение.

Михаил Медведев: Мы вложили много средств, чтобы было комфортно работать и управленческому персоналу завода, и рабочим. Мне даже кажется, что в Протвино в какой-то степени даже более комфортные офисные помещения, чем у нас в офисе в

Управляющей компании. (Смеются.)

Евгения Шохина: Что помогает вам оставаться на плаву на столь высококонкурентном рынке?

Михаил Медведев: Молодость и смелость. (Смеются.) Думаю, что основное преимущество – постоянное желание развиваться, креативность в подходе к каждой задаче.

Михаил Гельман: Мы постоянно учимся, совершенствуемся, что не может не отражаться на результатах нашей работы и на развитии нашей компании.

Евгения Шохина: Тогда последний вопрос Марине. Как вам удаётся совмещать такой неженский бизнес и материнство?

Марина: Моим дочерям сейчас 10 и 11 лет, и я присутствую в их жизни каждый день: в 9 вечера я всегда дома. Укладывая их спать, я рассказываю им какие-то придуманные мной истории, чтобы постараться донести до них то, что хотелось бы. Я уже потихоньку начинаю с ними разговаривать о том, что есть заводы, на которые мы скоро поедем с экскурсией. Было бы здорово, если бы девочки прониклись этой темой и, когда подрастут, захотели бы «искать себя» в рамках «Управления Строительства – 620», которое, я уверена, через 10–15 лет будет ещё более мощной организацией с хорошей системой управления. **БР**

СПРАВКА



Гельман Михаил Владимирович, председатель совета директоров «Управления Строительства – 620». Родился 14 июня 1977 г. в г. Москве. В 2005 г. окончил Восточный институт экономики, гуманитарных наук, управления и права, факультет бухгалтерского учёта, анализа и аудита по специальности «экономист». С 2003 по 2004 г. являлся генеральным директором ООО «Алми». С 2004 г. работает в компании «Управление Строительства – 620». Хобби: с детства увлечён горными лыжами, занимается хоккеем, стендовой стрельбой. Не женат. Четверо детей.



Никитина Марина Михайловна, член совета директоров «Управления Строительства – 620». Родилась 6 ноября 1965 г. в г. Красноярске-26. Окончила экономический факультет Томского государственного университета, специальность «политическая экономия». Кандидат экономических наук. С 2003 г. в «Управлении Строительства – 620». Хобби: горные лыжи, путешествия, подводное плавание. Воспитывает двух дочек.



Медведев Михаил Александрович, член совета директоров «Управления Строительства – 620». Родился 20 февраля 1984 г. в г. Москве. В 2008 г. закончил Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского по специальности «автоматизированные системы обработки информации и управления». Инженер. С 2008 г. работает в компании «Управление Строительства – 620». Хобби: баскетбол, плавание, путешествия. Не женат.



Компании и рынки

Peugeot – 100 лет в России

Наградили финансовых директоров

Хорошие перспективы
электронного страхования



ЮРИЙ КУДРЯКОВ: «Перспективы рынка электронного страхования»

Наш собеседник – генеральный директор ООО «Юникон» Юрий Кудряков – уверен, что использование интернет-ресурсов в процессе страхования с каждым годом будет расширяться. Сегодня число клиентов, воспользовавшихся услугами электронного страхования, растёт день ото дня, и эта тенденция сохранится.

– Сегодня существует множество определений самого понятия «страхование». Какое из них наиболее близко лично вам?

– Страхование – самый дешёвый и надёжный способ сохранения имущества! Дешёвый – потому что за возможность уберечь имущество от убытков приходится платить несущественную сумму по отношению к стоимости той же недвижимости или автомобиля. О надёжности свидетельствует тот факт, что при возникновении страхового случая страхователь, как правило, всегда получает возмещение убытков, причинённых ему вследствие, например, порчи имущества.

– На ваш взгляд, какие именно особенности присущи страхованию на данном этапе развития нашего общества?

– Сегодня наблюдается рост объёмов личного страхования, жизни и здоровья. Стало популярным и страхование имущества. Для сравнения: 5–7 лет назад объектами договоров страхования выступали в основном транспортные средства. В ближайшем будущем явно будет и дальше развиваться рынок страхования жизни. Не менее популярным будет страхование транспорта. Увеличатся и объёмы страхования гражданской

ответственности. В целом можно сказать, что в России сегодня наблюдаются положительные тенденции в этой области, которые, безусловно, приведут к тому, что страхование достиг-

нуть востребовано на рынке страховых услуг?

– Электронное страхование – вид услуг сайта unicom24.ru. С помощью простого в использовании сервиса можно, не выходя из

«С помощью простого в использовании сервиса можно, не выходя из дома, офиса, получить страховой полис и при этом заплатить меньше, чем в самой страховой компании.»

дома, офиса, получить страховой полис и при этом заплатить меньше, чем в самой страховой компании. Такая возможность появляется благодаря тому, что в данном случае компания не тратится ни на бланки строгой отчётно-

сти, ни на зарплату специалисту, который выписывает полис. Сервис даёт возможность выбрать нужный тип страховки и по виду объекта страхования, и по сумме взноса. Оформить страховой полис на сайте так же просто, как, к примеру, купить авиабилет онлайн. Что касается востребованности электронного страхования, то, безусловно, такой вид получения страховки в ближайшее время станет не менее популярным, чем покупка билетов на самолёты или поезда в онлайн-режиме.

Нужно заметить, что в последние годы существенно увеличились объёмы электронной коммерции, и тому причиной является зачастую именно удобство проведения операций в онлайн-режиме. В ближайшие годы этот рынок будет только увеличиваться благодаря простой схеме покупки товаров. И электронное страхование явно не останется в стороне. Очень удобно, имея доступ в Интернет, заходить на сайт и выбирать из многочисленных предложений нужное – и по сумме, и по виду объекта страхования.

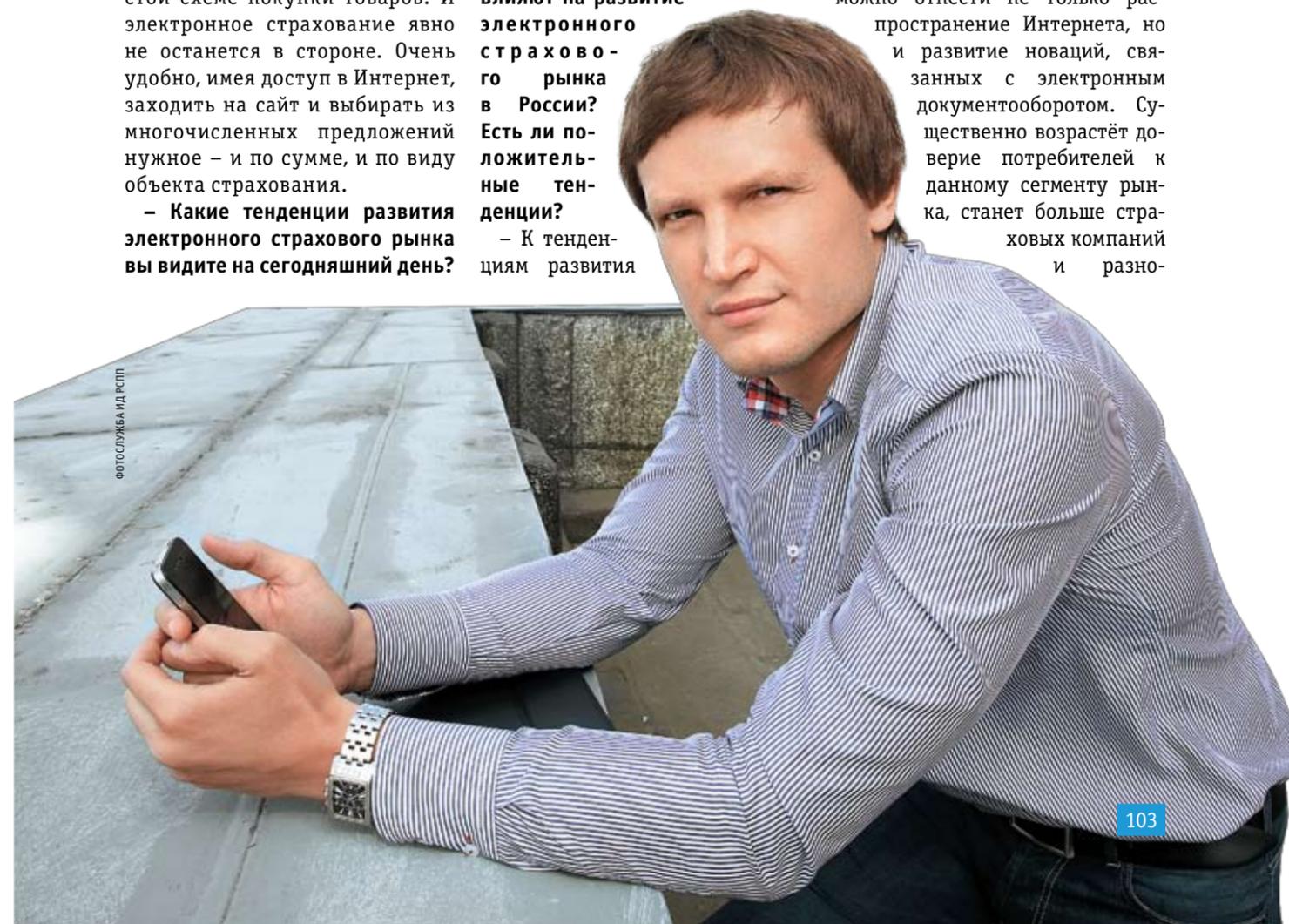
– Какие тенденции развития электронного страхового рынка вы видите на сегодняшний день?



Какие факторы отрицательно влияют на развитие электронного страхового рынка в России? Есть ли положительные тенденции?

– К тенденциям развития

рынка электронного страхования можно отнести не только расширение Интернета, но и развитие новаций, связанных с электронным документооборотом. Существенно возрастёт доверие потребителей к данному сегменту рынка, станет больше страховых компаний и разно-



Динамика объёма B2C-сегмента российского рынка интернет-торговли в 2009–2013 гг., млрд руб., %



Динамика объёма B2C-сегмента рынка интернет-торговли в США в 2010–2016 гг., млрд долл., %



Объём и темпы прироста B2C-сегмента рынка интернет-торговли в некоторых странах мира в 2012 г., млрд долл., %



образных предложений в области разных видов страхования.

Что касается факторов, которые отрицательно влияют на развитие российского электронного страхового рынка, то в их число стоит внести не только низкую финансовую грамотность населения. Уместно заметить, что многие до сих пор продолжают надеяться на «авось пронесёт», не понимая, что именно страхование позволит не беспокоиться за сохранность своего имущества.

И всё-таки, несмотря на наличие указанных выше факторов, рынок электронного страхования имеет очень хорошие перспективы. Безусловно, в ближайшие годы он будет только развиваться. И снова можно привести пример популярности онлайн-продаж авиа- и железнодорожных билетов, проанализировать деятельность интернет-магазинов, предлагающих широкий ассортимент разных товаров по низким ценам. Совсем недавно и билеты, и товары покупались только в обычных магазинах. Сегодня же всё кардинально изменилось. Потребители всё чаще предпочитают пользоваться удобными сервисами, оформляя билеты или покупая разные товары через Интернет.

– Уместно ли сегодня говорить о какой-то специфике российского рынка электронного страхования?

– История российского рынка электронного страхования только начинается. И говорить о какой-то его специфике пока рано. Но сегодня уже можно оформить страховые полисы для тех, кто решил выехать за границу, полисы дополнительной гражданской ответственности, а также некоторые виды КАСКО. Ещё 5 лет назад было невозможным оформить страховку через Интернет. Сегод-

ня же получить полис, используя веб-сервис, не составит труда.

Мы уже сейчас предоставляем максимальное количество страховых предложений, чтобы у пользователей нашего сайта была возможность удовлетворить большее количество своих потребностей в области страхования. Помимо этого, наша компания сделала несколько интересных решений для крупных компаний по учёту страховых полисов и платежам по ним. Программный продукт позволяет не только выписывать и считать полисы, но и формировать отчётность по заключённым сделкам.

В ближайшее время наш сервис станет предлагать свои услуги ещё более широкому кругу клиентов, в том числе небольшим компаниям и индивидуальным пользователям Интернета. При этом если вдруг окажется, что у клиента не хватает денег на страховку, мы сможем помочь с кредитом, средства которого пойдут на оформление полиса.

Следует отметить, что команда «Юником24» постоянно следит за новациями в данной области, и при появлении чего-то нового

мы стараемся тут же это внедрить в наш сервис услуг. Кстати, у нас уже 6 тыс. пользователей, и в ближайшее время мы планируем увеличить количество пользователей до 50 тыс. Кроме того, уже начат перевод нашей платформы «Юником24» на API. Мы планируем увеличить объёмы нашей работы посредством передачи сервиса компаниям, подобным «Юникуму». Уже есть желающие, которые готовы с нами сотрудничать, что позволит нам суще-

бесплатно. Помимо этого, у нас можно ещё и заработать. Так, после оформления страхового полиса при помощи нашего сервиса в ваш личный кабинет поступит определённая сумма денег, которая станет для вас своего рода мотивацией для дальнейшего использования услуг «Юником24».

– Какие компании являются сегодня постоянными партнёрами «Юникама»?

– В настоящий момент более 50 компаний являются наши-

«Если вдруг окажется, что у клиента не хватает денег на страховку, мы сможем помочь с кредитом, средства которого пойдут на оформление полиса.»

ственно увеличить количество наших пользователей.

– Какие новые продукты, сервисы предлагает сегодня своим клиентам «Юником»?

– Мы не только создали сервис, который позволяет пользователям получить выгодный (заметьте, у нас есть немало продуктов, скидка на которые составляет до 30%!) кредит или оформить страховку, не выходя из дома, офиса. И сделать это совершенно

ми партнёрами. Это не только банки, но и страховые, а также лизинговые компании. Помимо этого, есть несколько крупных интернет-ресурсов, которые пользуются нашими разработками и дают возможность своим пользователям результативно применять наш сервис. Среди наших партнёров есть и несколько довольно молодых компаний, которые успешно претворяют в жизнь наши технологии. **БР**

СПРАВКА



Кудряков Юрий Сергеевич,

генеральный директор и основатель ООО «Юником».

Родился в 1981 г. в Свердловской области.

В 2003 г. получил диплом о высшем образовании по специальности «финансы и кредит». В 2004–2007 гг. получил второе высшее образование по специальности «ценные бумаги».

В 2007 г. создал финансовую компанию по купле и продаже ценных бумаг. За время своей работы компания открыла 10 филиалов. Действительный член НАУФОР.

В 2007 г. создал кредитно-страхового брокера. В 2008 г. данная компания занимала 75% розничного страхования и 60% автокредитования в г. Тюмени.

В 2010 г. создал первого в России оператора кредитно-страховых услуг Unicom24.ru.

«Юником» – это кредит и страховка в «кликной» доступности. На сегодняшний момент услугами компании пользуются более 7 тыс. агентств недвижимости, страховых агентств, кредитных и страховых брокеров.

В 2008 г. награждён грамотой за вклад в развитие Сбербанка России.

PEUGEOT ОТМЕЧАЕТ 100 ЛЕТ В РОССИИ

Немногие автомобильные компании могут похвастаться более чем двухвековой историей. Компания Peugeot существует с 1810 г. и до того, как стать знаменитым французским автомобильным брендом, долгое время занималась производством кофейных мельниц и изделий из стали. Во второй половине XIX в. с маркой льва стали выпускаться велосипеды, а к началу XX в. Peugeot стала полноправным игроком нового и перспективного рынка автомобилей.

В России первые автомобили Peugeot появились практически одновременно с началом их производства в Европе, однако качественно новый этап развития компании в России начался ровно

заинтересовался император Николай II, и после его посещения императорский гараж пополнился двумя автомобилями «Львиной марки». Настоящей звездой стенда стал двухместный Peugeot Bébé,

первого открытия официального представительства в России. За прошедший век компания глубоко изучила предпочтения российских автолюбителей и сумела достичь успешных результатов на рынке. В мае 2004 г. в России официально появилась дочерняя компания Peugeot и

На IV Международной автомобильной выставке в Санкт-Петербурге PEUGEOT с успехом провела презентацию своих автомобилей.

100 лет назад, в 1913 г. Компания открыла генеральное представительство в столице Российской империи Санкт-Петербурге и была признана на высшем государственном уровне. На IV Международной автомобильной выставке в Санкт-Петербурге Peugeot с успехом провела презентацию своих автомобилей. Моделями Peugeot

Моделями PEUGEOT заинтересовался император Николай II, и после его посещения императорский гараж пополнился двумя автомобилями «Львиной марки». Настоящей звездой стенда стал двухместный PEUGEOT BÉBÉ, который также был приобретён императорским домом ко дню именин цесаревича Алексея.

который также был приобретён императорским домом ко дню именин цесаревича Алексея.

В 2013 г. компания Peugeot отметила 100-летие с момента

начала новый этап успешного развития в нашей стране. Этот и другие факторы привели к решению о строительстве завода в Калужской области, первая партия авто-

мобилей которого была выпущена с конвейера в марте 2010 г. В 2012 г. на заводе было запущено производство полного цикла, и первым автомобилем, собранным в новом режиме, стал Peugeot 408.

408-я модель стала особенной для российского филиала компании Peugeot. На протяжении 2 лет французские инженеры тестировали автомобиль в разных местах страны в самых суровых климатических условиях, а также на всех видах дорог, которые встречаются в России. Результатом стало создание автомобиля, который воплотил в себе идеальное сочетание всех качеств, которые необходимы для российского автомобилиста, – надёжность, качество и доступность.

Развитие компании Peugeot отражается также на росте дилерской сети, которая раскинулась по всей России от Калининграда до Иркутска и продолжает расти. Сегодня у компании есть 70 дилеров и 85 точек продаж в 56 городах России.

КОМПАНИЯ PEUGEOT

Компания Peugeot, представленная в 160 странах 10 тыс. точек продаж, сочетает строгий дизайн с эмоциональностью во всех своих продуктах. В 2012 году мировые продажи компании Peugeot достигли 1 млн 700 тыс. автомобилей, что позволило компании задать новые стандарты и войти на большинство растущих рынков. Компания в очередной раз подтверждает свою приверженность защите окружающей среды: в рамках «микрибридизации» выпускает модели с дизельным двигателем e-HDi, а в 2012 году выпустила три полностью гибридные модели с дизельными двигателями HYbrid4.



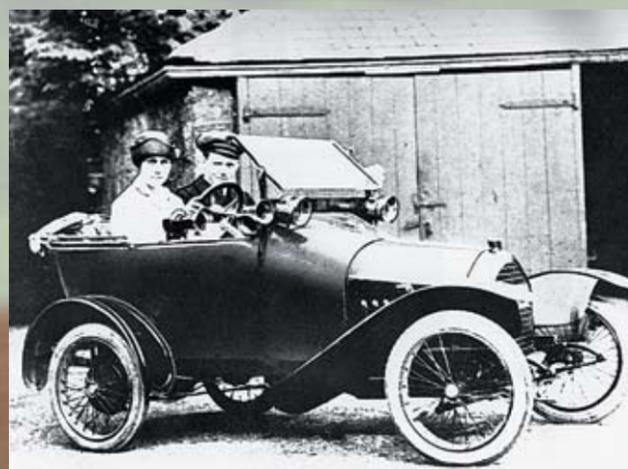
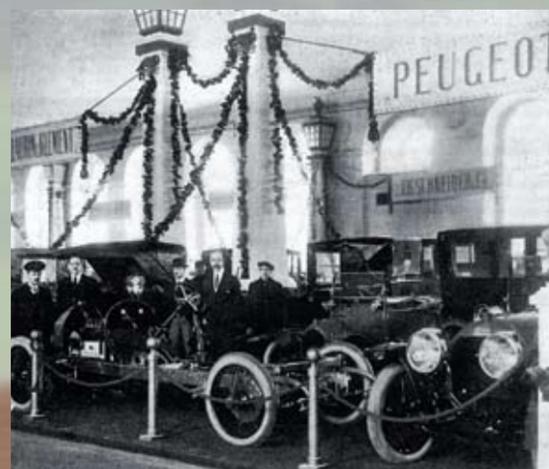
PEUGEOT

Все эти достижения привели к тому, что отметить своё 100-летие в России компания Peugeot решила особенно грандиозно – проведением всероссийского Марафона Peugeot 408. Этот ав-

топробег стартовал 30 мая в Москве и продлится до 31 июля. В рамках этого мероприятия представители СМИ и блогосферы из разных городов России проедут по маршруту в более чем 27 тыс. км, который пройдёт через все 56 городов, в которых есть дилер Peugeot, и объединит таким образом всю российскую дилерскую сеть компании Peugeot. Марафон совершается на трёх автомобилях Peugeot 408, которые готовы пройти через серьёзное испытание и подтвердить, что 408-я модель является по-настоящему российским автомобилем.

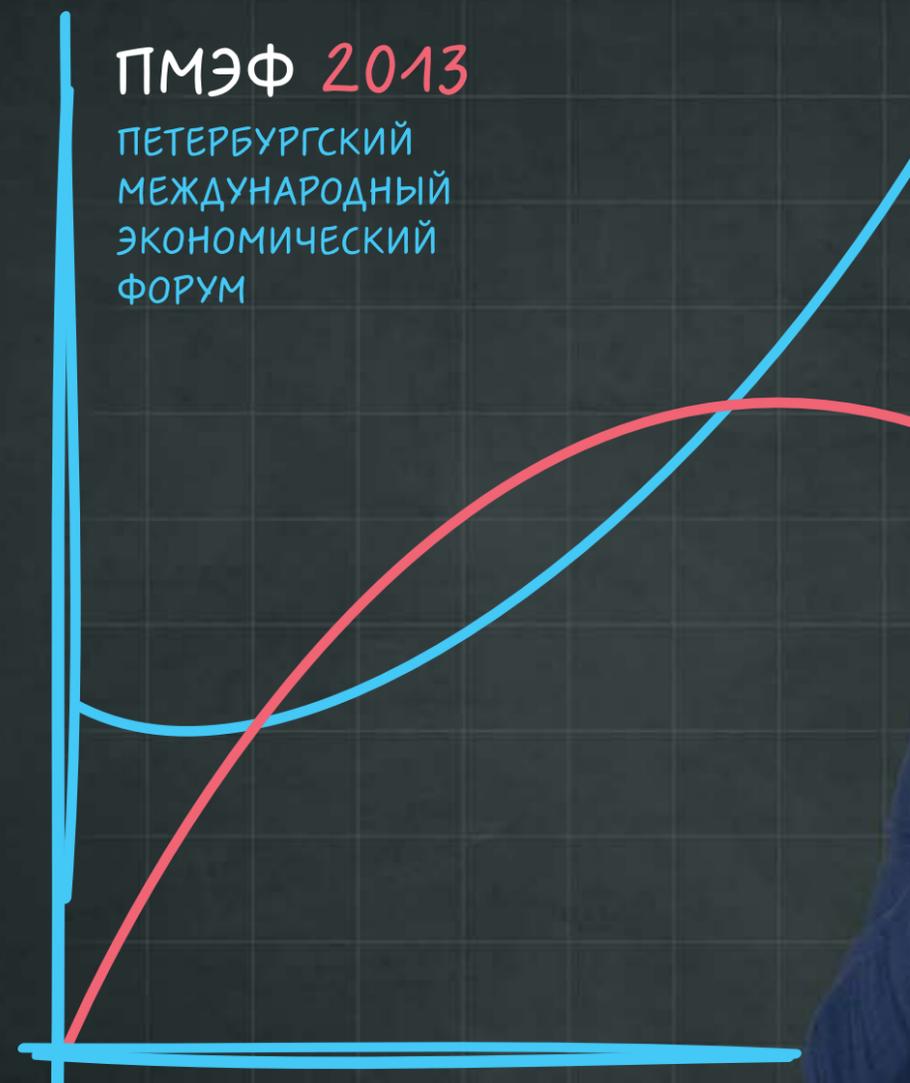
Марафон Peugeot 408 станет не только символом 100-летнего юбилея компании Peugeot в России, но также началом нового этапа развития французского автомобильного бренда в России. **БР**

Всю информацию о новинках и продуктах компании Peugeot вы можете получить на российском пресс-сайте Peugeot www.peugeot.ru



ПМЭФ 2013

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ



РЕПУТАЦИЯ = ТО, ЧТО $\frac{\text{О ВАС ПИШУТ}}{\text{О ВАС ДУМАЮТ}}$

Репутационная WEB АНАЛИТИКА и консалтинг

Уникальный психолингвистический анализ.
Выявление смысла любых высказываний и текстов в сети Интернет.
На основе технологии проекта ВААЛ.

ВТОРАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ РОССИИ

25 апреля в отеле The Ritz-Carlton состоялась вторая Церемония награждения финансовых директоров России, организованная Институтом Адама Смита. Её главным лауреатом стал Дмитрий Мильштейн из «Евросети».

Жюри премии входят представители Российской экономической школы, Высшей школы экономики, Федерального агентства по управлению государственным имуществом, журнала CFO-Russia и других научных организаций и компаний.

«МегаФон». Премию в номинации «Лучшая сделка слияния и поглощения (M&A)» получила «Роснефть» за поглощение ТНК-ВР. Лучшей финансовой командой года была признана команда «Аэрофлота» и её глава Шамиль Курмашов.

лучшая сделка по привлечению капитала – Виталий Устименко из MD Medical Group, лучший финансовый контроллинг и планирование года – Наталья Русских из «Фармстандарта», лучшее построение отношений с инвесторами – Виктор Беляков из «Урал-



В 20.00 ведущие Фёкла Толстая и Андрей Норкин приветствовали тех, кто сумел прорваться в этот вечер по перекрытым из-за репетиции парада к 9 мая центральным улицам столицы. Первой вручали награду в номинации «Лучший финансовый директор (CFO) года нового поколения». Награда присуждалась лучшему молодому финансовому директору за стремительный карьерный рост и отличительные карьерные достижения в возрасте до 35 лет. Её получил Георгий Вермишан из компании



В остальных номинациях лауреатами стали следующие компании и профессионалы. Финансовое достижение года – «Магнит», лучший ИТ-проект – «Сухой», лучшее казначейство года – Павел А нань енко и «СИБУР»,

калия», долговая сделка года – Никола Паско, Brunswick Rail.

В 11-м часу очередь дошла до главной номинации «Лучший финансовый директор года». Им стал Дмитрий Мильштейн из «Евросети». Жюри выбрало Дмитрия за личный вклад в развитие компании, потому что во многом благодаря его усилиям «за 4 года из банкротной сети, не имеющей бизнес-модели, компания превратилась в зарабатывающую, с 40 тысячами рабочих мест».

БР

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЕ ПАРТНЁРСТВО

16 мая в здании РСПП «Московский Президент Клуб» совместно с посольством Франции в России провёл круглый стол на тему «Энергетическая эффективность в области строительства».

Два года назад был создан Франко-Российский Центр энергетической эффективности. В рамках мероприятия была представлена деятельность Центра, а также проекты французских и российских предприятий.

Целью круглого стола стал поиск возможностей для создания партнёрств между французскими и русскими специалистами в этой области. Обсуждались актуальные вопросы в области энергоэффективности, динамика развития данного направления.



ПЛОДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

22 мая на ВВЦ в рамках Международного салона «Комплексная безопасность – 2013» прошла конференция «Техническое регулирование в области пожарной безопасности. Формирование нормативно-правовой базы Таможенного союза». Её организаторами выступили Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, Комитет РСПП по техническому регулированию стандартизации и оценке соответствия, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Национальный союз организаций в области обеспечения пожарной безопасности и Институт развития промышленности.

На конференции был обсуждён широкий круг вопросов технического регулирования и стандартизации в сфере пожарной безопасности, независимой оценки пожарного риска.

Организация и успешное проведение конференции стали возможным во многом благодаря многолетнему и плодотворному сотрудничеству МЧС России и Комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия.

МАРКЕТИНГ: ТРЕНДЫ ГОДА

Обсудить новые тренды в маркетинге, поделиться опытом, рассказать о наиболее эффективных технологиях и инструментах увеличения прибыли – такую возможность получили участники Российской Недели Маркетинга 2013, которая прошла в Москве 24–26 мая. Организатором этого довольно масштабного мероприятия стало Агентство специальных проектов Prime Time Production.

Основу аудитории форума составляли представители среднего бизнеса, директора, владельцы фирм и агентств. Показательно, что послушать известных специалистов многие участники конференции приехали из регионов.

Главными трендами 2013 г. поделился Игорь

Манн, основатель издательства «Манн, Иванов и Фербер». По его наблюдениям, для успеха в сфере маркетинговых коммуникаций необходимо работать по основным направлениям: стратегичность, интернет-маркетинг, инновации, клиентоориентированность и т.д.

На конференции были рассмотрены лучшие коммуникационные кейсы 2013 г. и представлены наиболее актуальные инструменты продвижения, в том числе нейромаркетинг, инфографика, светский PR, арома-маркетинг, персональный брендинг и мн.др.



Бизнес и общество

Что хорошо получается у Азамата
Цебоева
и Натальи Спириной-Цебоевой

Холостая стерва-начальница
в собственной адвокатской конторе

Бизнес-школа РСПП открылась!





Владимир Яблонский, директор направления «Социальные проекты» АСИ и Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, генеральный директор ИД РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»



Игорь Ниесов, управляющий партнёр компании «Психология и бизнес консалтинг групп», замдиректора Института коммуникационного менеджмента НИУ «Высшая школа экономики», и Ирина Огарь, директор Бизнес-школы РСПП

БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП ОТКРЫЛА СВОИ ДВЕРИ

28 мая 2013 г. в Москве состоялся первый День открытых дверей Бизнес-школы РСПП – нового проекта Российского союза промышленников и предпринимателей. В рамках открытия были презентованы образовательные программы Executive MBA на 2013–2014 учебные годы, а также проекты индивидуальных образовательных траекторий для слушателей и компаний.

В начале мероприятия Президент РСПП Александр Шохин отметил бесспорные конкурентные преимущества Бизнес-школы РСПП в сравнении с другими учебными заведениями подобного профиля: возможность изучать опыт ведущих российских предприятий, общаясь с их руководителями – членами Бюро и Правления РСПП. «РСПП даёт возможность учиться у лидеров», – подчеркнул А. Шохин. Кроме того, слушатели Школы смогут принять участие в заседаниях отраслевых комиссий и комитетов РСПП в соответствии с профилем обучения. При этом большая роль отводится и обновлению управленческих компетенций и систематизации профес-

сионального опыта на базе теоретических семинаров и бизнес-игр. Президент РСПП особо отметил, что Бизнес-школа РСПП даёт знания, позволяющие принимать решения по конкретным вопросам, ежедневно встающим перед руководителями предприятий.

Президент Бизнес-школы РСПП Евгения Шохина представила свою программу «Executive MBA – Энергоэффективный бизнес: новые стратегии развития», которая рассчитана на топ-менеджеров и руководителей высшего звена и позволяет изучить но-



Вячеслав Потанин, председатель совета директоров Workle.ru, Александр Игельский, вице-президент TFH и Ангелина Гопка, Sales executive, Graf Elize Gallery



Леонид Лифиц, генеральный директор компании Ab Inito Web Analytics



Евгений Добровольский, председатель совета НПФ «Согласие»



Александр Шохин, Президент РСПП



Татьяна Якубович, советник председателя правления, директор по рекламе и связям с общественностью ОАО «М2М Прайвет Банк» (справа)

Алена Полова, основатель Гражданского корпуса волонтеров, интернет-предприниматель

вые принципы энергоэффективных технологий для развития бизнеса, актуальность использования различных источников энергии и опыт других стран в этом направлении.

Научный руководитель программы «Executive MBA – Привлечение финансирования: новые проекты для развития и диверсификации бизнеса» Вадим Юдин выделил основную особенность програм-

на уровне органов государственной власти» Валерий Петров отметил, что для слушателей программы важным результатом обучения будут практические навыки того, как выстроить системные механизмы взаимодействия с властными структурами, наладить с ними эффективный диалог и каким образом необходимо монетизировать данный диалог на благо компании.

Национальная функционально-подразделенческая модель менеджмента. Андрей Мицкевич представил авторскую методику Обучающего консалтинга как основы формирования корпоративных программ по направлению «Индивидуальная траектория постановки управления финансами в компании». Игорь Ниесов представил новые тенденции в



Олеся Ашихина, директор департамента маркетинга и PR ГК «Бристоль», Шахбулат Гиравов, генеральный директор ООО «Недра-Инвест», член правления и директор «Московского Президент Клуба», Артём Вилкин, генеральный директор ФГУП ДСО ФМБА России и Евгений Шмелёв, старший преподаватель курса государственных закупок ФГБОУ ДПО ИПК ФМБА России

мы – возможность слушателям реализовать весь алгоритм создания успешного бизнес-проекта: от идеи до его окончательной презентации реальным инвесторам, которые и

В рамках образовательных программ школы ведущие практики-консультанты, научные руководители проектов Бизнес-школы РСПП предложили собственные

бизнес-образовании, связанные с различием подходов к образованию Поколения X и Поколения Y и систему объединения этих полярностей через современные формы обучения.

Слушатели Бизнес-школы РСПП смогут формировать Индивидуальную программу

БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП ДАЁТ ЗНАНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ ПО КОНКРЕТНЫМ ВОПРОСАМ, ЕЖЕДНЕВНО ВСТАЮЩИМ ПЕРЕД РУКОВОДИТЕЛЯМИ ПРЕДПРИЯТИЙ.

будут оценивать проекты по окончании обучения. Максим Первунин – представитель компании Tax & Finance & HR, Партнёр данной Программы остановился на содержательных аспектах Программы EMBA, связанных с практикой создания инвестиционно-привлекательного предприятия.

Научный руководитель программы «Executive MBA – Организация эффективного GR-менеджмента и лоббирования интересов компании

Слушатели Бизнес-школы РСПП смогут формировать Индивидуальную программу обучения на основе выбора модулей из разных программ, чтобы получить максимум знаний и практических навыков.

авторские разработки, которые станут основой формирования программ для индивидуального и корпоративного обучения слушателей. Дмитрий Тихонов представил триаду повышения эффективности управления: менеджмент – образование – самообразование, основой данного подхода стала

обучения на основе выбора модулей из разных программ, чтобы получить максимум знаний и практических навыков. **БР**

Подробная информация об условиях обучения в Бизнес-школе РСПП на сайте www.bs-rspp.ru.



Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, генеральный директор ИД РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Вадим Юдин, практикующий бизнес-консультант, международный бизнес-тренер и Максим Первунин, управляющий партнёр TFH

ГОВОРИТЕ О ДЕЛАХ, ЗАБЫВАЯ О РАССТОЯНИЯХ!

Опция «Территория Супер МТС» для свободного общения с абонентами МТС Вашего региона и пакет минут для звонков по России!

Узнайте больше: 8 800 250 09 90

Предложение для корпоративных клиентов МТС



МТС

на шаг впереди



Опция «Территория Супер МТС» предназначена для общения между абонентами мобильной связи МТС. Опция включает безлимитные звонки на номера МТС домашнего региона при нахождении в этом регионе, а также пакет минут на телефоны МТС России (из домашнего региона), на телефоны МТС домашнего региона (во внутрисетевом роуминге) и на входящие вызовы с мобильных МТС домашнего региона во внутрисетевом роуминге. Опция предполагает платное подключение и ежесуточную плату за использование. После исчерпания пакета стоимость вызовов определяется в соответствии с условиями тарифного плана. Неизрасходованные минуты на следующий месяц не переносятся. Опция доступна для подключений не на всех корпоративных планах. Подробности на сайте www.corp.mts.ru

СЧЁТ ЗА КОФЕ

Стеклянная дверь недавно открытого на Тверской кафе распахнулась, пропустив внутрь двух новых посетителей – мужчину и женщину лет 35. Принуждённо приветливая хостесс проводила парочку до столика у окна. От её взгляда, привыкшего оценивать платёжеспособность клиента по внешним признакам, не укрылась некая несообразность в их облике.



Александр Костюк,
медиаконсультант

ТАК РАНЬШЕ
ВЫГЛЯДЕЛИ
ПОДРОСТКИ ИЗ
МНОГОДЕТНЫХ
СЕМЕЙ,
ДОНАШИВАЮЩИЕ
ОДЕЖДУ ЗА
СТАРШИМИ
БРАТЬЯМИ. ЧЁРНЫЕ
БРЮКИ И ЧЁРНЫЕ
ЖЕ БОТИНКИ
СМОТРЕЛИСЬ
КАК РЕКВИЗИТ
ИЗ ФИЛЬМА ПРО
КАТОРЖАН ЦАРСКОЙ
ЭПОХИ.

Женщина была одета дорого, с почти вечерней пышностью. Тёмно-серое платье с парчовым отливом строго облегло её статную фигуру средней между античной и рубенсовской комплекции. Линию декольте обрамляла полоска чёрного меха. Туфли на высоких каблуках логично дополняли образ, и только причёска, хоть и тщательно уложенная, но всё же собранная сзади, говорила о том, что её хозяйка делает некоторую скидку на то, что вечер ещё не наступил. Красивое лицо женщины несло на себе следы безупречного макияжа.

Подобное излишество туалета считалось почти нормой в этой части Москвы и не обратило бы на себя внимания юной хостесс, если бы не контраст с обликом её спутника. Он был высок и невероятно худ. Тонкая шея болталась в воротничке сорочки, как ложка в стакане. Когда он снял плащ, то стало понятно, что это касалось не только шеи, но и всего тела. Так раньше выглядели подростки из многодетных семей, донашивающие одежду за старшими братьями. Чёрные брюки и чёрные же ботинки смотрелись как реквизит из фильма про каторжан царской эпохи. Русые волосы на голове были пострижены абы как. Редкая борода прорастала неравномерно пучками разной длины. Одним словом, внешний вид молодого человека выдавал его полное безразличие к оному.

Отодвигая стул, он окинул белым взглядом зал, и лёгкая тень смущения пробежала по его лицу.

Женщина заметила это и поспешила занять его беседой:

– Ну, рассказывай, Кирилл. Всё с того момента, как мы виделись в последний раз на выпускном в институте.

Кирилл смутился ещё больше.

– На всё, Люда, не хватит времени. Могу только краткую версию.

– Отлично. Давай краткую.

Люда наклонилась вперёд, облокотилась на стол и приготовилась слушать. Её лицо выражало искренний интерес.

Кирилл осмелел, откинулся на спинку стула и начал:

– Сразу после выпуска я попал юристом в одну из финансовых пирамид. Как вскоре выяснилось, юротдел занимался разборками с братвой и полученные на юрфаке знания были не очень востребованы. Но романтика того времени, да и высокая по тем временам зарплата не давали мне об этом задумываться. Закончилось всё взрывом в нашем офисе. Я провалялся почти неделю в коме, потом ещё полгода по больницам с ожогами и прочими неприятностями. Вышел другим человеком. Уехал в Суздаль и стал служить в одной из церквей. Вскоре был посвящён в дьяконы. Женился. Сейчас у нас пока четверо детей.

По мере рассказа лицо его собеседницы вытягивалось, а рот открывался всё шире и шире. Она слотнула слюну и поражённо спросила:

– В смысле «пока»? Вы будете продолжать с детишками?

Кирилл улыбнулся:

– Обязательно.

Тут до Люды дошло, что вопрос о количестве детей был, вероятно, не самым первостепенным. Она тут же исправилась:

– То есть как дьяконом? Ты же юрист по образованию...

Кирилл опять улыбнулся. Его забавляла реакция спутницы.

– Церкви не важно, кто ты по образованию. Важнее, глубока ли твоя вера. К тому же я изучал богословие.

Люде потребовалось некоторое время на осмысление ответа, результатом которого стало ещё большее замешательство:

– А как же ты... вернулся в Москву... в прокуратуру?

– Пути господни неисповедимы. В Суздале я затосковал. По большому городу, по работе юриста, по молодости, в конце концов...

А тут как раз приехал наш однокурсник Валька Филатов. Он меня и уговорил вернуться. Стал большим начальником и ему, мол, свои люди нужны. Так я и оказался опять в Москве, в прокуратуре.

К выражению ошеломлённости на лице Люды добавились явные признаки восхищения. Кирилл заметил их, и его щеки окрасились лёгким румянцем. Чтобы преодолеть неловкость момента, он перешёл к расспросам.

– Ну а ты как живёшь? Что произошло с того момента, как мы...

– ...расстались? – она помогла ему закончить фразу.

– Угу, – ещё сильнее покраснев, подтвердил он.

– По сравнению с твоей жизнью моя идёт скучно и однообразно. Единственным ярким событием можно считать кратковременное

сходительного презрения к менее удачливым согражданам.

– Давай поговорим о делах, – в её голосе не осталось ни тени недавней женской мягкости, только железный деловой тон. – Вернее, о деле Подберёзкина.

Кирилл удивленно поднял брови. Столь резкая смена темы застала его врасплох.

КАК ВСКОРЕ ВЫЯСНИЛОСЬ, ЮРОТДЕЛ ЗАНИМАЛСЯ РАЗБОРКАМИ С БРАТВОЙ И ПОЛУЧЕННЫЕ НА ЮРФАКЕ ЗНАНИЯ БЫЛИ НЕ ОЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАНЫ.

замужество за первым боссом, но оно уже давно забыто. С тех пор все силы брошены на карьеру. Так что я холостая стерва-начальница в собственной адвокатской конторе. Успешная, сильная, но...

Люда грустно вздохнула, повернулась к окну и спросила, не глядя на Кирилла:

– Помнишь, как мы мечтали, что у нас будет много деток? Вот ты эту мечту и исполнил...

Кирилл не знал, что ответить, виновато потупился, но тут, на его счастье, подали кофе. Он принялась деятельно размешивать сахар, пробовать принесённый десерт, лишь бы уклониться от неловкой темы.

Люда вернулась в реальность из мира воспоминаний. Её лицо опять приняло волевое выражение, с которым она зашла в кафе. В нём чувствовалась нотка сни-

– А что с ним? – настороженно поинтересовался он.

– Туда попало несколько фактов, к делу не относящихся. Мой клиент очень, – она двусмысленно интонировала слово «очень», – просил меня избежать их огласки.

Глаза Кирилла, ещё секунду назад круглые от изумления, резко сузились, перейдя в режим обороны. Он отставил чашку с кофе и откинулся назад.

– Ты же знаешь, что это невозможно. Зачем просишь об этом?

Люда тоже поставила кофе, но после, наоборот, наклонилась к Кириллу. Она шла в атаку.

– В дело попали упоминания компании его сына, который не имеет ни малейшего отношения к скандальной истории вокруг Подберёзкина. Но поскольку процесс обещает быть громким, то прес-



са обязательно свяжет их. Ты же понимаешь, что в интересы прокуратуры не должно входить нанесение ущерба родственникам обвиняемого?

Кирилл принял удар достойно:

– Ты сейчас предлагаешь мне взять на себя функцию судьи и, руководствуясь собственными этическими представлениями, решить, что относится к делу, а что нет.

Люда продолжила наступление:

– Кирилл! Какая этика?! Неужели ты правда веришь, что в этом грязном деле можно вынести правосудное решение? Ещё напомни мне о принципе состязательности судебного



SHUTTERSTOCK.COM

– Скоро в институт. Хорошее место сейчас денег стоит.

– Я знаю, – раздражённо ответил он и убрал свою руку от её.

Принесли счёт.

– Давай я заплачу, – предложила Люда. – У меня это проходит как служебные расходы.

– Спасибо, – отрезал Кирилл. – У меня кофе с девушкой проходит как внеслужебное удовольствие.

Последняя фраза прозвучала слишком саркастически. Он осёкся и посмотрел на неё. Она встретила его взгляд с упреком. Кирилл полез в карман за кошельком, одновременно глядя на сумму. Лицо его вдруг изменилось.

– Девушка! – позвал он официантку, которая успела отойти к соседнему столику. – Здесь какая-то ошибка. Мы выпили два кофе и съели по одному пирожному, а

здесь счёт почти на 2 тысячи рублей. Это, наверное, не наш счёт.

Официантка, несмотря на свою молодость, была прекрасно обучена общению с раздражёнными клиентами.

– Позвольте взглянуть, – она взяла счёт и прочла его вслух. – Это ваш заказ?

– Да, но это же не может столько стоить!

Официантка взяла с соседнего столика меню и предельно корректно продемонстрировала Кириллу. Тот внимательно изучил написанное, но, судя по виду, никак не мог в это поверить.

В разговор вступила Люда: – Давай всё-таки я заплачу?

Кирилл поднял на неё растерянный взгляд.

– Нет-нет, всё в порядке, я просто не знал, что чашка кофе может столько стоить...

Он достал выдавшее виды коричневое портмоне и раскрыл его. Люда поразила тому, что в

нём не было отделения для кредитных карт. Кирилл долго рылся, пересчитывал содержимое, потом закрыл его и, не поднимая

твоей позицией согласен. Деньги прошу перечислить на счёт...». Она тотчас позвонила в офис и поручила помощнице проверить, чей это

сознание, поэтому вечером, как только она вернулась в офис, сразу вызвала помощницу. Та уже была готова к докладу:

– Это реквизиты детского приюта во Владимирской области. Вроде бы под Суздалем.

ПОВЕРЬ МНЕ, СУД В БОЛЬШИНСТВЕ ДЕЛ ВЫБИРАЕТ НЕ МЕЖДУ ДОБРОМ И ЗЛОМ, А МЕЖДУ ДВУХ ЗОЛ.

глаз на Люду, тихо сказал:

– Наверное, придётся всё же тебе заплатить. Но я обязательно отдам в следующий раз.

Люда протянула руку к счёту хозяйским жестом и положила приготовленные две тысячных купюры.

– Пойдём?

Кирилл кивнул и истово перекрестился. Они вышли. На улице ярко светило солнце. Люда надела солнечные очки, Кирилл привычно сощурился. Люда села в ожидавший её у дороги чёрный лексус с водителем, Кирилл пошёл по улице, ссутулившись и зачем-то кутаясь в плащ, в котором не было никакой нужды.

Люда проводила взглядом его нескладную фигуру, пока та не скрылась из виду, и задумалась о том, что их встреча вышла совсем не такой, как она себе её представляла. Как ни странно, а он совсем не изменился. Только в глазах погас огонёк юношеского задора, а вместо него появился надлом. Надо было с ним вести себя помягче. На совесть давить, а не на деньги. Как бы он не сорвался. Ещё эта «Кофемания» со своими баснословными ценами. Чёрт ведь дёрнул зайти в неё, а не куда-нибудь ещё. От такого позора он ещё долго не придёт в себя. Да, точно откажет. Просто не сможет взять деньги ещё раз после этой унижительной сцены со счётом...

Первое, что она увидела следующим утром, было сообщение от Кирилла. «Документы посмотрел. С

КАК НИ СТРАННО, А ОН СОВСЕМ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ. ТОЛЬКО В ГЛАЗАХ ПОГАС ОГОНЁК ЮНОШЕСКОГО ЗАДОРА, А ВМЕСТО НЕГО ПОЯВИЛСЯ НАДЛОМ.

счёт и как он относится к Кириллу Н. Весь день, мотаясь со встречи на встречу, из изолятора временно содержания на заседание в суд, она думала о том, как она ошиблась в Кирилле, и о том, что он недолго сопротивлялся. Даже как-то странно. Хоть бы поломался для приличия. Она представила, как Кирилл будет мучить совесть, и злорадно ухмыльнулась. Эти праведники всегда дольше всех терзаются. Однако любопытство разъедало её

Люда тихо выдохнула. Помощница продолжила:

– Я навела справки. Кирилл Н. усыновил оттуда четверых детей...

Только сейчас Люда поняла, что 15 лет его собственному старшему ребёнку быть не могло. Ровно 15 лет назад они вместе с Кириллом учились на пятом курсе института...

БР

Автор статьи перечисляет свой гонорар в помощь подопечным детям Фонда «Русская Берёза».

С ТЕХ ПОР ВСЕ СИЛЫ БРОШЕНЫ НА КАРЬЕРУ. ТАК ЧТО Я ХОЛОСТАЯ СТЕРВА-НАЧАЛЬНИЦА В СОБСТВЕННОЙ АДВОКАТСКОЙ КОНТОРЕ.

процесса. Кто бы здесь ни выиграл, чистой правды в судебном решении не будет. Ни в этом, ни в других. Поверь мне, суд в большинстве дел выбирает не между добром и злом, а между двух зол. Поэтому твой идеализм здесь неуместен.

– Это не идеализм, а профессионализм. И мне печально слышать, что ты теперь смотришь на него свысока.

– Причём здесь это, дорогой мой? Я прошу всего лишь не приобщать к делу те факты, что не относятся к существу вопроса. Вот здесь, – она протянула Кириллу бумажный конверт, – указана суть просьбы. Посмотри, пожалуйста, на досуге и реши, стоит ли она вот такой суммы.

Люда написала на салфетке сумму с многими нулями. Кирилл посмотрел на салфетку совершенно обалдело. Видя, что он колеблется, Люда усилила нажим:

– Спокойствие детей дорогого стоит, как видишь. Разве это не

согласуется с христианской моралью – помочь ближнему защитить своего ребёнка?

Кирилл молча подозвал жестом официантку и попросил счёт. Люда запаниковала, но сразу же взяла себя в руки и продолжила той женской интонацией, с которой их разговор начался:

– Мне не нужен ответ сейчас. Почитай дело, подумай и ответь, когда сможешь. Пожалуйста, Кирилл, ради меня!

Она протянула свою ладонь и взяла его за руку. Кирилл вздрогнул и посмотрел на неё.

– Хорошо, – глухо сказал он. – Я посмотрю. Ради тебя. Но ничего не обещаю.

– Спасибо, Кирилл, – ещё более прочувствованно добавила она.

Он опять смутился и отвёл взгляд.

– Ну да хватит про дела, – проворковала Люда нежно. – Сколько твоему старшему?

– Пятнадцать.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД им. Ю.А. ГАРНАЕВА "РУССКАЯ БЕРЕЗА"

ПОМОГИ ВЫЖИТЬ!

Благотворительная ЯРМАРКА В ПОМОЩЬ БОЛЬНЫМ ДЕТЯМ

Одежда, косметика, бижутерия, бытовая техника, сувениры православная продукция храмов и монастырей и многое другое за пожертвование в помощь детишкам.

Ждем добрых людей ежедневно с 11.00 до 19.00 по адресу: Быковское шоссе, д.88, строение 1, 2-й этаж /рядом с д. Пехорка/

8(903) 535-20-96
www.rusbereza.ru

СЕРГЕЙ СТАНКЕВИЧ: «МЫ В ДОЛГУ ПЕРЕД ГАЙДАРОМ»

Книга «Революция Гайдара: история реформ 90-х из первых рук», которая недавно выпущена в свет издательством «Альпина Паблишер» и уже успела стать бестселлером, вызвала оживлённые споры. Она даёт возможность сейчас, два десятилетия спустя, ещё раз вернуться к радикальным реформам, проходившим тогда в нашей стране, по-новому, без предубеждения оценить их. Своими впечатлениями о книге делится непосредственный участник тех событий Сергей Станкевич – историк, политик, советник Президента РФ Бориса Ельцина.

– Когда сейчас вспоминают 1990-е годы и говорят про либеральные реформы, то либерализм воспринимают очень часто как-то странно – исключительно в чёрных тонах. При этом сама философия либерализма понимается абсолютно неправильно. Более того, её никто не разъясняет. Даже оппозиция этого не делает.

– Не делает. Либерализм стал трагическим для России понятием, а для части общества – каким-то универсальным ругательством. В публичных дебатах часто выстраивается негативная шкала, на которой ниже «либерала» только «убийца» и «педофил».

Произошло это по двум причинам. Во-первых, падение культурного уровня горожан из-за господства «интернет-образования». Ежедневно скользя взглядом по экрану компьютера, люди не вдумываются в понятия, а глотают байки и карикатуры.

Во-вторых, это результат сознательной пропаганды. Тем людям, которые пытаются сформулировать идеологию новой России, почему-то кажется, что эту идеологию лучше формулировать не в позитивном ключе («куда мы идём, зачем и чего мы хотим»), а в негативном, бесконечно ниспровергая

ими же выдуманный карикатурный либерализм, превращая его в универсальный жупел. Не в силах предъяснить никакого креатива, эти идеологи тщетно пытаются самоутвердиться на отрицании.

Из-за безграмотности одних и недалёковидности других возникла почти пародийная ситуа-

ционный признак либерализма. Есть и другие учения, основанные вроде бы на свободе.

Главное и опорное понятие в либерализме – конкуренция. В экономике, в политике, в социальной сфере.

– Монополизм и либерализм – противоположности?

«Тем людям, которые пытаются сформулировать идеологию новой России, почему-то кажется, что эту идеологию лучше формулировать не в позитивном ключе.»

ция, когда либералы вынуждены оправдываться за все грехи и несчастья России.

На самом же деле либерализм – вполне уважаемое, серьёзное, имеющее глубочайшие корни в истории человечества учение. На практике выделяются три его разновидности: либерализм экономический (самый естественный и широко распространённый), либерализм политический и либерализм социальный.

– Экономический либерализм – это свободный рынок при минимальном вмешательстве государства?

– Да, относительно свободный рынок. Но свобода – вовсе не от-

– Совершенно верно. Противоположное понятие либерализму – это монополия, не допускающая никакого разнообразия и конкуренции.

В политике либерализм предусматривает широкое разнообразие политических партий и их конкуренцию по жёстким правилам, исключающим не только монополию, но и заведомое доминирование одной из них.

– Здесь антипод либерализма – это авторитаризм?

– Конечно. В социальной сфере либерализм предполагает «расцвет 100 цветов», все этически допустимые направления в искусстве (литературе, музыке и т.д.), их свободное состязание.

Существует сложное взаимодействие между экономическим, политическим и социальным либерализмами. В одном человеке они далеко не всегда совмещаются.

Кстати, Маргарет Тэтчер, фигура, о которой сейчас много вспоминают, – это последовательный, даже радикальный либерал в экономике. Но при этом вполне уважаемый консерватор во всём остальном – и в политике, и в социальной сфере.

Что касается Гайдара, то он, безусловно, либерал в экономике и политике. Но не в социальной сфере.

– Мог бы со временем стать либералом и там...

– Он вообще не стремился как-то самовыражаться напоказ, вёл себя достаточно сдержанно. И старательно избегал споров там, где считал их излишними. Например, он не объявлял себя атеистом, предпочитая представляться как агностик, который «равным образом допускает и ту, и другую возможность».

В этом, как и во многом другом, Гайдар выступал последовательным либералом.

– Про книгу. Как вам как непосредственному участнику тех событий кажется – отражены ли самые важные аспекты того времени, которые должны быть отражены для существующего поколения?

– Конечно, не все аспекты отражены. Да и задача такая, наверное, не ставилась. Но очень здорово, что эта книга появилась. Я искренне этому порадовался.

Книгу надо обязательно прочесть по трём причинам. Во-первых, это живая история. Говорят непосредственные участники очень важных для России событий – событий, которые создали нашу страну, нашу экономику.

Во-вторых, это аналитика. Сами авторы – и Пётр Авен, и Альфред Кох, – замечательные аналитики и практики бизнеса.

Кроме того, меня очень прилекло и порадовало большое и

«сдали» Гайдара. Почему без боя, без борьбы позволили его так бессовестно шельмовать?

– А они были достаточно сильны в тот момент, когда его подставили?

«Что касается Гайдара, то он, безусловно, либерал в экономике и политике. Но не в социальной сфере.»

просто блестящее предисловие Лешка Бальцеревича, одного из самых успешных, как я считаю, реформаторов коммунизма в Центральной Европе и конкретно в Польше.

Мы, к сожалению, в долгу перед Гайдаром. В первую очередь в долгу те, кто был с ним в одном правительстве и работал рядом с ним. Но и всё бизнес-сообщество России, извините меня, в долгу перед Гайдаром.

Мне непонятно, как наши предприниматели

– Есть хрестоматийная фраза, что «вся русская литература вышла из “Шинели” Гоголя». Риску утверждать, что весь российский бизнес вышел из пиджака Гайдара. Как они могли допустить

«шельмование» своего родоначальника, человека, которому они обязаны своим стартом, своим подъёмом? Я считаю, что, может быть, эта книга, этот манифест (а там есть такой хороший публицистический пафос, напор) станет началом оправдания Гайдара, началом его



ФОТОСЛУЖБА ИА РСПП



политической и общественной реабилитации.

– **Может ли это быть началом новой волны экономического либерализма, о котором мы говорили?**

– Не думаю, что так быстро и сразу. Всё-таки либерализм у нас как самогон – «вечно гонимое существо». Либерализм воспринет, когда в обществе возобладает запрос на реформы для развития. Надеюсь, это время не за горами.

– **Главный пункт, который подвергается критике в экономической политике Гайдара, – это то, что был резкий отпуск цен, гиперинфляция. Могла ли быть какая-то альтернатива этому или нет? Можно ли было сделать этот процесс постепенным?**

– Нет, нельзя. Правительство Гайдара было сформировано в ноябре 1991 года. Первые 2 месяца оно быстро, впопыхах создавало себе хоть какую-то нормативную базу, потому что её просто не было. Действовали все законы Советского Союза – абсолютно не рыночные. Казна совершенно пуста. Огромный долг – свыше 100 млрд долларов. Полное отсутствие каких-либо товарных запасов.

Можно ли в этой ситуации было не отпускать цены? Конечно, нет. В книге убедительно показано, что отпуск цен был неизбежной самозащитой от голода.

Это не могло быть вопросом долгих политических дебатов. Люди просто взяли на себя ответственность и сделали.

Я в то время часто выступал оппонентом и Гайдара, и Чубайса в наших внутрикомандных спорах. Но сейчас, оглядываясь назад и перечитывая книгу, мысленно возвращаясь к тем временам, я вижу, что наши позиции задним числом сближаются. Я теперь лучше понимаю неизбежность

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

многих шагов Гайдара, которые тогда мне казались недопустимо радикальными.

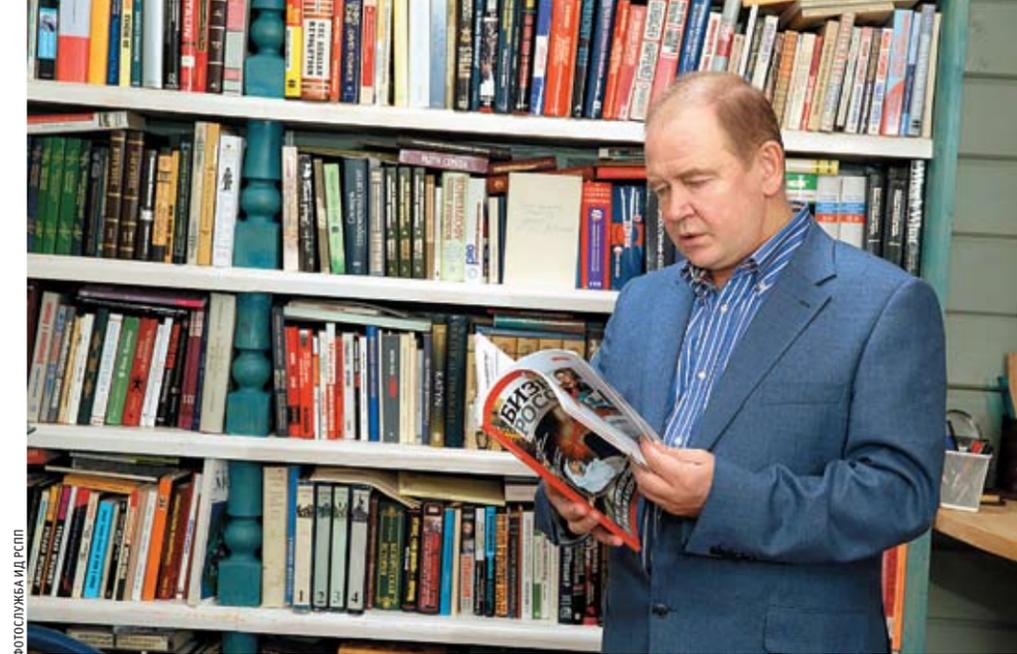
Сегодня чуть ли не каждый считает, что на месте Гайдара он бы сделал лучше. Вот я сейчас признаюсь, что для 1991–1992 годов не нашёл бы лучших решений. Пусть все, кто прочтёт книгу, мысленно прикинут бремя Гайдара на себя.

– **Как вы считаете, что мы имели бы сейчас, если правительство Гайдара проработало бы чуть больше – 3, 5 лет?**

– А как вы думаете, сколько правительство Гайдара работало? Всего чуть более 8 месяцев. Потом состав постоянно менялся, разных людей назначали. Кстати, и Гайдар, строго говоря, властью премьера в стране не обладал. Весь первый период его деятельности основным организатором правительства был Геннадий Бурбулис. Гайдар занимался сугубо экономикой. Что, на мой взгляд, плохо. Ему нужно было хотя бы время от времени участвовать и в политике, и в публичных дебатах. Надо было объяснять себя. Другие его объяснить не смогли, по разным причинам.

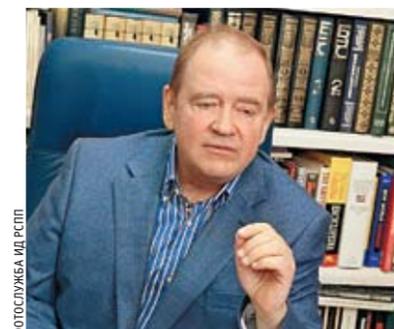
Поэтому те, кто его огульно критиковал, те, кто на него просто клеветал, – доминировали. Он не отвечал на эти выпады. И это тоже было ошибкой, потому что социальная база реформ очень важна.

А что касается времени, отпущенного Гайдару на реформы... Один из достаточно успешных реформаторов в истории России Пётр Столыпин говорил: «Чтобы реформировать Россию, нужны 20 лет. Дайте мне 20 лет спокойствия и реформ для России, только тогда страна начнёт сама нормально развиваться». Но Гайдару было отпущено всего 8 месяцев, причём это была работа в режиме

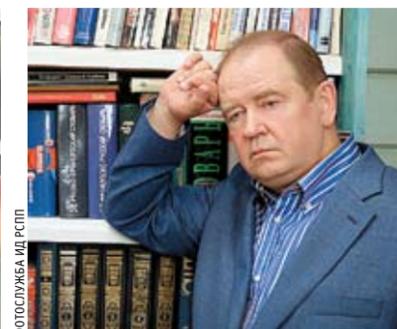


ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Я теперь лучше понимаю неизбежность многих шагов Гайдара, которые тогда мне казались недопустимо радикальными. Сегодня чуть ли не каждый считает, что на месте Гайдара он бы сделал лучше.»



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

революционного штаба, непрерывного дефицита и постоянных конфликтов...

Конечно, эти реформы запоздали. Ещё в 1989 году возможен был гораздо менее болезненный переход к новой экономике. В 1991 году 90% шагов были уже вынужденными. Поле возможного выбора было минимальным.

– **Получается, тем, кто критикует Гайдара, нужно сказать, что в принципе время было упущено при Горбачёве?**

– Конечно. И даже гораздо раньше. Многие сегодня с вожделием говорят о китайской модели, дескать, нам нужно было

свернуть на китайский путь медленного, постепенного реформирования коммунизма. Пожалуй, единственный, у кого была реальная возможность пойти по китайскому пути, – это Андропов. Но он этого не сделал. Дальше пошла пятилетка «пышных похорон», и время было безвозвратно упущено. Реформы осуществлялись с большим опозданием и уже, к сожалению, в катастрофном варианте. Но смягчить их социальные последствия, пожалуй, можно было.

Как раз в наших тогдашних дебатах я говорил о человеко-сберегающей эволюции, которая

нам необходима, о человекобе-регающих реформах. В ответных аргументах Гайдара и Чубайса часто использовались метафоры: «нельзя обрубить кошке хвост поэтапно», «нельзя перепрыгнуть пропасть в два прыжка», «когда

просе доминировала политическая составляющая. «Гайдаровцы» часто не без оснований говорили о себе: «мы – камикадзе, нам нужно быстрее пройти как можно дальше, чтобы исключить возврат назад».

«РЕЖИМ НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ НИ ВЕГЕТАРИАНСТВОМ, НИ ЩЕПЕТИЛЬНОСТЬЮ В ОТНОШЕНИИ ОПОНЕНТОВ. ПОЭТОМУ, КОНЕЧНО, “ЗАСВЕЧЕННЫХ” ФИГУР ТАКОГО МАСШТАБА В ПОЛИТИКЕ СЕЙЧАС НЕТ.»

ты бежишь через горящий коридор, надо бежать быстрее, иначе сгоришь».

Думаю, некоторые ресурсы мы всё же напрасно не использовали. В частности, надо было тогда проводить «дачную амнистию» и предлагать людям, готовым трудиться на земле, ещё и пахотные земли.

– Второй важный аргумент критики – по поводу приватизации. Можно было провести её каким-то образом в то время так, чтобы собственность перешла не к ограниченному кругу людей, а более широкому среднему классу?

– Да. И можно было, и нужно было иначе. Но тогда в этом во-

Пусть даже поначалу будут плохие собственники. Потом на их место придут другие, эффективные. Главное – вырваться из коммунистической трясины, а дальше рынок всё отрегулирует.

– Но эта задача была выполнена.

– Да. Фактически в первой половине 1990-х годов в России произошла смена общественного строя. Ни больше ни меньше. Мы оторвались, но ушли недалеко. Как показал 1996 год, угроза коммунистического реванша оставалась абсолютно реальной.

Но некоторые вещи, о которых авторы сейчас задним числом пишут в книге, действительно нужно было сделать. Например, раздача земли. Самые социально незащищённые слои, та самая

городская и сельская интеллигенция, в том числе техническая, городские средние слои могли получать бесплатно землю.

– Сейчас в современной политике, экономике вы видите личность, подобную по масштабам Гайдару? Вообще возможно ли такое сравнение?

– В истории, вы знаете, есть героические периоды эпохальных сдвигов и периоды инерционного развития. Сейчас период инерционного развития, герои не востребованы. Режим не отличается ни вегетарианством, ни щепетильностью в отношении оппонентов. Поэтому, конечно, «засвеченных» фигур такого масштаба в политике сейчас нет.

Но если изменится сам общественный запрос, то и фигуры появятся. Я уверен, что где-то в толще народной они существуют. России в качестве экономического локомотива опять нужен либерализм. Либерализм с человеческим лицом. Либерализм, учитывающий весь – и позитивный, и негативный – опыт наших либеральных реформ.

Мы опять в застое. Мы опять в исторической паузе. Надо из неё выходить. Умно, энергично и ответственно – так, как это делал Гайдар.

БР

Станкевич Сергей Борисович,

российский политик.

Родился 25 февраля 1954 г. в Подмосковье.

Окончил в 1977 г. исторический факультет МГПУ. Работал в Академии наук СССР, кандидат исторических наук.

Участвовал в создании и деятельности движения «Демократическая Россия». В 1989–1991 гг. – народный депутат СССР, избранный от Москвы. Входил в Координационный совет Межрегиональной депутатской группы (первой парламентской оппозиции во время заката СССР).

В 1990–1993 гг. – первый зампред Моссовета.

В 1991–1993 гг. – советник Президента РФ по политическим вопросам.

В 1994–1995 гг. – депутат Госдумы РФ. В 2000–2002 гг. – лидер политической партии «Демократическая Россия».

С 2003 г. работает в инвестиционном бизнесе.

В настоящее время – заместитель председателя совета директоров Агентства по привлечению иностранных инвестиций.



ФОТОСЛУЖБА МДР РСПП



Благотворительный фонд помощи детям с онкологическими и онкогематологическими заболеваниями

Детский Рак Излечим!
Помочь можно!

www.deti-life.ru



Благодарим журнал "Бизнес России" за оказанную поддержку.

Адрес фонда: г. Москва, Алтуфьевское ш. 27, офис 323.

Информация по тел: (499) 903 82 81



АЗАМАТ ЦЕБОВЕВ И НАТАЛЬЯ СПИРИНА-ЦЕБОВА:

«СЕМЬЯ – ЭТО ТО, ЧТО У НАС ХОРОШО ПОЛУЧАЕТСЯ»

Выбор, который мы делаем в жизни, дети, которые заставляют нас меняться и расти, родители, которые всегда рады нам любим, близкие люди, семейные традиции, ценность человеческих отношений, доверие, уважение, внимание и в основе всего любовь. Всё это о многодетной семье Цебоевых, с представителями которой поговорила Елена Быстрова.

Истинные ценности и жизненные принципы АЗАМАТА ЦЕБОВЕВА И НАТАШИ СПИРИНОЙ-ЦЕБОВОЙ

Елена: Ты когда-нибудь предполагала, что у тебя будет трое детей?

Наталья: НИКОГДА! Для меня это самое большое удивление. Это было скорее как чудо. Все вокруг только думали, решали, заводить детей или делать карьеру. Президент ещё не обещал никаких льгот. А у нас уже было трое детей! Это было одновременно и счастьем, и стимулом строить свой бизнес.

Елена: Трудно было совмещать бизнес и счастье?

Наталья: Я с 6 лет занимаюсь плаванием. Сама потребовала отдать меня в бассейн. В 9 лет уже участвовала в областных соревнованиях. Ну а позже, в Москве, стала чемпионкой по зимнему марафонскому плаванию. В моём бассейне висел лозунг, слова Суворова: «Тяжело в учении, легко в бою». Я в этом бассейне тренировалась 5 лет, каждый день, и на каждой тренировке проплывала по 7 км. Можешь представить, сколько раз я этот лозунг читала! (Смеётся.) И теперь это по жизни работает!

Елена: В последние годы в Москве появилось очень много молодых, активных семей, в которых три и даже четыре ребёнка. С чем это связано, как вы думаете?

Азамат: Не знаю, стало больше уверенности в будущем, может быть...

Елена: У вас стало больше уверенности?

Азамат: У нас это не было связано с уверенностью в будущем. Просто так получилось. Мне кажется, что рождение детей не стоит планировать. Есть вещи, которые должны случаться сами собой.

Елена: Было ли ощущение какой-то внутренней перестройки с появлением детей? Ответственность за их будущее, чувство страха – хва-

тит ли сил? Переход на какой-то новый уровень взросления?

Азамат: Мне до сих пор сложно себя осознавать взрослым. Но иногда я ловлю себя на том, что веду себя с детьми так же, как мои родители, и очень удивляюсь.

Азамат: Мало. С трудом...

Елена: У вас все дети ходят в одну школу?

Азамат: Да. Это и нам удобно, и им – круговая оборона. В школе они себя чувствуют нормально. Правда, им не с чем сравнивать. Но я вижу,

**«РОЖДЕНИЕ ДЕТЕЙ НЕ СТОИТ ПЛАНИРОВАТЬ.
ЕСТЬ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ СЛУЧАТЬСЯ САМИ СОБОЙ.»**

Елена: Вы даёте детям расти свободно?

Азамат: Полной свободы быть не может, она должна быть ограничена какими-то рамками. Иначе ребёнок останавливается в развитии и превращается в овощ, который только и знает, что часами сидеть с айпадом... Кстати, айпад – это и есть великая русская мечта. Это же во всех сказках прослеживается – ничего не делать и быть одновременно погружённым в огромный прекрасный мир через такой вот портал. И всё. Больше ничего не надо. Не нужна ни водка, ни наркотики, нужно лишь погружение в волшебный мир. Мы видим, как много вокруг молодых людей, которым Интернет вполне заменяет реальность.

Елена: А как избежать этого?

Азамат: Не знаю... Только лишать, ограничивать. И главное – предлагать альтернативу. Спорт, творчество, что угодно. Раньше читали книжки, например. Сейчас с этим похуже...

Елена: Не читают?

что школа сильно изменилась по сравнению с тем, что было раньше. Туда пришло новое поколение учителей – они больше нацелены на результат и меньше на процесс. Поэтому имеют обыкновение не столько учить, сколько спрашивать. Давать задание и спрашивать. А дети не все способны самостоятельно овладеть процессом.

Елена: То есть процесс обучения перекладывается на плечи родителей?

Азамат: Да. Или требуется большое количество репетиторов. Хотя в нашей школе тон пока ещё задают те учителя, которые работают по старинке. Они пытаются максимально игнорировать «проклятие ЕГЭ» и, хотя бы в то время, когда не нужно к нему готовиться, дать детям ощущение учебного процесса. Но в общем и целом создаётся очень странная картина намеренного вытеснения... Хотя нет, вряд ли даже намеренного...

Елена: Неосознанного?

Азамат: Да, как многое у нас в стране делается... Нормальный подход к образованию вытесняется из общеобра-



зовательных школ в частные. И это очень печальная тенденция. Я не уверен, что и в частных школах, поскольку это более закрытая система, мы получим на выходе высокий уровень образования. Потому что частные школы у нас всегда ориентированы на родителей. Для них главный критерий, чтобы родители были довольны.

Елена: Родители, которые содержат эти школы...

Азамат: Конечно. И, хотя там к детям более внимательный подход, я не уверен, что это положительно сказывается на результате. Вообще, я не знаю, что сегодня может повлиять на результат.

Елена: Возможно, как ты сам сказал, более активное участие родителей в процессе обучения детей? А у тебя какая была школа?

Азамат: Да, у нас была очень мощная школа, просто потрясающая. Я учился в городе Орджоникидзе, ныне – Владикавказ. Это была школа с традициями, к тому времени ей было уже 100 лет. В ней ещё Вахтангов успел поучиться. В неё хотел попасть весь город. Поступить в школу можно было только после тщательного собеседования. А было это ещё в 1970-х! В школе был очень сильный преподавательский состав. Был очень хороший английский.



Цебоев Даниил (дед Азамата, отец отца)



Цебоева Дофта (бабушка Азамата, мать отца)



Битаров Хаджумар (дед Азамата, отец матери)



Битарова Нуца (бабушка Азамата, мать матери)



Цебоевы – Изабелла и Юрий (родители Азамата)

Настолько хороший, что вступительный экзамен в МГУ я сдал без всякой подготовки, со свистом...

Елена: Но школа – это не только знания, которые ты получаешь. Очень важен вопрос эмоционального фона, личностных качеств, которые либо развиваются, либо ломаются в человеке не без помощи учителей. Как с этим было?

Азамат: У нас были отличные учителя. Со многими остались отношения и после окончания школы. Два преподавателя – по литературе и по математике – действительно

оказали на меня очень сильное влияние. Я даже долго не мог выбрать – метался между литературой и математикой.

Елена: И куда ты поступил в итоге?

Азамат: В МГУ на юридический. Честно говоря, я хотел на исторический, но перепутал корпуса. А ещё раз стоять огромную очередь на подачу документов не было никакого желания.

Елена: Но юриспруденция так ничего и не приобрела в твоём лице.

Азамат: Да, но, может, это и к лучшему. Потому что я был бы очень ревностным законником и от меня всем вокруг были бы одни проблемы.

Елена: А как дела с учителями у твоих детей?

Азамат: В начальной школе – точно есть. Дальше сложно пока судить. Но есть люди за рамками школы, которые, конечно же, оказывают на них большое влияние. На-

пример, есть Владислав Кирпичёв, который преподаёт нашим детям в архитектурной студии ЭДАС – вот это настоящая ролевая модель. У мальчиков авторитетом является их тренер по карате. У Мии – девушка-художник, с которой Миа занимается. Сейчас они собираются делать мультфильм – Миа придумала характеры, персонажей, и они вместе их рисуют, пишут сценарий. И это общение – очень важный опыт.

Наташа приносит фотографии из семейного архива. Большие снимки, тронутые временем, но бережно сохранённые, – на них молодые красавцы в черкесках и папахах, с боевой статью, горящими глазами и лихо закрученными усами.

Елена: У тебя большая семья была?

Азамат: Нет, я один ребёнок в семье.

Натаалья: Но в Осетии двоюродные воспринимаются как родные.

Азамат: Ну да, в этом смысле у меня было человек 12 родных братьев и сестёр. И если родители уезжали куда-то по работе, я просто жил у них.

Елена: То есть был самостоятельным с детства?

Азамат: Да. У нас же тогда была совсем другая степень свободы. Меня в 1 классе в школу проводили только в первые 3 дня. Тогда это было не принято.

Елена: Я смотрю на эти фотографии и просто не могу поверить, что это реальные люди. Они похожи на героев старых фильмов.

Азамат: Это мой дед, отец моего отца. Он родился в 1885 году. На его жизнь пришлось все великие потрясения XX века. До революции он объехал полмира от Японии до Аргентины. В 1905 году уехал в Америку, но решил вернуться – захотелось домой. На обратном пути на корабле он всё проиграл в карты. Пришлось продать всё до



Натаалья (справа) – чемпионка по марафонскому плаванию – перед заплывом через озеро Иссык-Куль, температура воды +10С°

последнего – часы, одежду и даже чемодан, чтобы вернуться в Америку. Там он ещё лет 5 работал, восстанавливал потерянное. И только потом уехал в Россию.

Елена: И как здесь сложилась его судьба?

Азамат: Приехав в Осетию, он купил землю, скот, был довольно

удивляться, когда вижу, как он теперь нянчится с внуками, сколько им позволяет!

Елена: А дети знают историю вашей семьи, им это интересно?

Азамат: Да, они смотрят фотографии, мы им рассказываем, и бабушки с дедушками рассказывают – дети у них гостят летом. У

«Полной свободы быть не может, иначе ребёнок останавливается в развитии и превращается в овощ, который только и знает, что часами сидеть с айпадом...»

зажиточным человеком, но потом во время коллективизации подарил всё советской власти, чтобы сохранить семью. Дед был довольно жёстким человеком, всю семью держал в строгости.

Елена: А твой отец продолжал эту традицию?

Азамат: Он был со мной довольно строг. Поэтому я не перестаю

моих во Владикавказе и у Наташиных в Сарове. Поэтому у них есть представление и о нашей большой семье, и о том, какая наша страна большая... И разная.

Мы продолжаем смотреть фотографии.

Азамат: Это мамин брат – он погиб на Малой Земле в апреле 43-го. А это старший брат отца, он пропал



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

без вести в в 42-м. Года 3–4 назад Министерство обороны открыло портал «Мемориал» – это объединённая база данных, куда заносят всех, кто погиб на войне. Я пытался его искать. Не нашёл. Но, что интересно, одних Цубоевых, погибших в Великой Отечественной, там нашлось 50 человек! Огромная цифра в масштабах одной семьи!

Елена: Я знаю, что в твоей семье есть героическая история уже нашего времени. Расскажи, пожалуйста, о ней и о том, как её узнали дети, как на них это повлияло?

Азамат: У меня в семье много военных. Мой двоюродный старший брат воевал, начиная с Афганистана, учился в академии, потом была первая чеченская война. Во время второй он был уже заместителем командующего 58-й армией. Он жил во Владикавказе и летал на войну, как на работу. Беслан – Моздок – Грозный. Его вертолёт сбили. Брат погиб. Дети знали об этом. Однажды мы пошли с ними в музей Российской армии, и оказалось, что там ему посвящён целый стенд – история, фотографии, личные вещи, ордена.

Это очень важный пример для детей. Они знают, помнят о нём. Мальчики хотят в армии служить, и мы не собираемся их «отмазывать».

Елена: А ты не боишься за них?

Азамат: Нет.

Наталья: Их можно научить играть на трубе или на барабанах. Чтобы могли в оркестре служить. (Все смеются.) Ну а если серьёзно, что мы им скажем: «Ты в армию не пойдёшь, потому что родители тебя откупят»? Мы не можем им сказать: «вы не должны служить в армии». Нельзя вот здесь придерживаться принципов, а здесь – уже нет.

Азамат: Конечно, если они поступят в институты и будут учиться – это другое дело.

Елена: Где бы ты хотел видеть в будущем своих детей – здесь или в какой-то другой стране?

Азамат: Это должен быть их выбор. Наше дело их вырастить, научить отличать плохое от хорошего, а где им в будущем жить – это полностью их выбор.

Елена: Тебе приходилось сталкиваться с тем, что то, что ты хочешь для своих детей, и то, что важно им самим, – это совершенно разные вещи? Бывало так, что ты встречал их сопротивление и вынужден был принять его?

Азамат: Конечно, мы часто хотим воплотить в них какие-то свои

планы, а у них совсем другие желания. Мы строим себе некую идеальную картину и хотим от детей слишком многого. В один момент мы хотим, чтоб они были живыми, весёлыми, в другой – чтоб они нас не доставали, не шумели и так далее. А это ведь одни и те же люди, от которых мы требуем взаимоисключающих вещей. С другой стороны, детям часто бывает лень что-то делать – пойти на выставку, узнать что-то новое. И в этом случае,

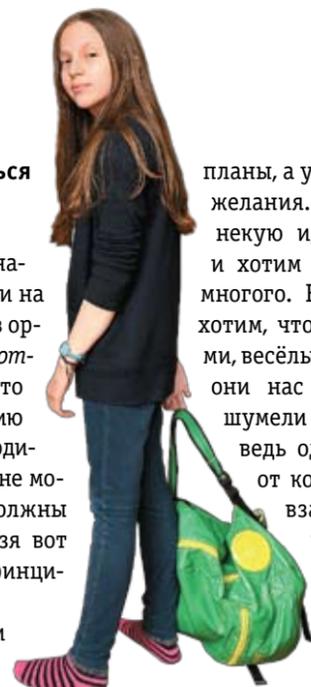
я считаю, не надо уступать, нужно настоять на своём. И если я вижу, что причина сопротивления в том, что им просто лень, я стараюсь их переубедить. Как правило, в результате они остаются довольны.

Елена: Ты авторитет для своих детей?

Азамат: Думаю, да... За неимением пока более серьёзных авторитетов.

Елена: Как ты видишь свою роль в жизни детей? Ты будешь их опекать или оторвёшь от сердца и отпустишь на свободу?

Азамат: Я не знаю пока. Меня родители очень сильно опекали.



Четвёрка в школе уже была трагедией. Мой отец хотел от меня только лучшего. Я со своими не такой. Хочется, конечно, чтоб они хорошо учились, но у них ещё

Никогда не знаешь, что и когда может пригодиться.

Елена: Счастливое детство, заботливая семья дают возможность легче жить или, наоборот,

«Пришло новое поколение учителей – они больше нацелены на результат и меньше на процесс. Поэтому имеют обыкновение не столько учить, сколько спрашивать.»

масса других задач, и это не менее важно. Дети, которые только зубрят, вырастают неравномерно развитыми и у них много проблем в жизни. У меня нет стопроцентного рецепта, как правильно воспитывать детей. Я считаю, что нужно быть готовым ко всему.

дети из неблагополучных семей более жизнеспособны?

Азамат: Неизвестно, кстати... Недавно была выставка на Винзаводе – «Госзаказ», и в центре площади стояла композиция Ростана Тавасиева – смешная плюшевая скульптура, лошадка, а на ней

крокодил. Дед Ростана – известный на всю страну скульптор-монументалист, автор памятника Салавату Юлаеву, у нас, помню, вся Осетия им гордилась, как родным. И вот Ростан, видимо, под давлением славы своего деда, чтобы как-то от него отстроиться, что ли, все свои работы делает из плюша. У деда – Салават Юлаев 10 метров высотой, 40 тонн весом, а у внука – плюшевый крокодил на лошадке. Это очень, мне кажется, символическая история.

Елена: У вас есть непреложные ценности, которые вы обязательно хотели бы своим детям передать?

Азамат: Мне хотелось бы, чтоб у них были принципы, которых они придерживались бы даже в самых сложных жизненных ситуациях. Это важно, чтоб у человека были принципы.

Наталья: Мы их учим: умеете говорить «нет»!

Азамат: Да, это очень важно.

Наталья: Ещё мы учим тому, что в жизни будут разные ситуации, но они должны знать: что бы ни случилось, родители всегда будут их надёжной стеной, всегда будут за них. Очень важно, чтобы дети это знали.

Азамат: Это не означает вседозволенности. Но мы хотим их научить тому, что в трудной си-



туации мы всегда их примем и постараемся помочь.

Наталья: И я хочу, чтоб они знали, что всегда существует родственная связь, что родители в критический момент даже не узнают, а просто почувствуют... и будут рядом.

Елена: В твоей семье так было?

Наталья: Ну, всякое бывало, конечно, особенно в подростковом возрасте, но то, что родители никогда не запугивали нас, давали свободу творческому развитию – это точно. Они поддерживали нашу тягу к знаниям и уважали наше человеческое достоинство. Я только с появлением своих детей поняла, насколько важными были некоторые воспитательные моменты, когда мои родители давали нам даже не свободу, а самостоятельность, позволяли найти себя, не ломали, не давили своим авторитетом. Дети для нас – это огромный источник энергии и информации. Мы благодаря им столько открыли для себя, столько важным вещам научились. Начиная с простых примеров – дети заставили Азамата бросить курить, меня поставили на коньки. У меня много лет были права, но я не водила машину. Дети заставили меня сесть за руль, подбадривали,

что я самый лучший гонщик. Они всё время мотивируют нас.

Азамат: Нельзя воспитать правильных детей, когда ты сам ведёшь неправильный образ жизни... И, осознавая это, ты меняешься...

Наталья: Я была вынуждена учить историю, потому что они

ориентиры, чтобы не заигрывать и не бояться жёстких непопулярных мер.

Елена: А как вы наказываете детей?

Наталья: Лишаем чего-то.

Елена: По мере того как дети взрослеют, появляются всё новые проблемы и тревоги...

«Нельзя воспитать правильных детей, когда ты сам ведёшь неправильный образ жизни...»

росли и начинали задавать всё больше вопросов, в которых я «плавала». Дети стали учиться музыке, и Азамат сам сел за фортепиано. Лео стал заниматься архитектурой, и мы открыли для себя кучу интересных вещей. Нам интересно вместе. Когда у наших детей появилась строгая няня, мы с удивлением увидели, что дети с готовностью и даже с благодарностью подчиняются дисциплине. Поэтому моя настольная книга – «Пока ваш подросток не свёл вас с ума».

(Смеётся.) Для демократичных родителей тоже нужны

Наталья: Да, мы с Азаматом уже договорились, что он будет по клубам с детьми ходить, когда время придёт. *(Смеётся.)* Или придётся освоить смежную специальность – стать клубным промоутером, например... Ну а вообще, я в этих случаях вспоминаю сказку «Спящая красавица». Ведь она не просто так укололась веретеном – не из-за заклятья злой волшебницы. Случилось то, чего больше всего боялись родители. Если у нас есть страхи, они реализуются. Должна быть установка на то, что всё будет хорошо.

Елена: Есть ли у тебя чёткое понимание того, какое «хорошо» ты хотела бы для своих детей? Что в твоём понимании «хорошо»?



Наталья: Ну уж точно это не новая машина и не квартира в центре. Я хочу, чтоб они были яркими и интересными людьми. Мы стараемся показать им ценность человеческих отношений. Я хочу, чтобы у них были счастливые семьи и чтобы рядом с каждым был по-настоящему близкий человек, чтоб они друг друга поддерживали... Всё остальное в этом случае легче достигается.

Елена: Вы часто ссоритесь?

Азамат: Бывает иногда.

Наталья: Когда мы ссоримся с Азаматом, я всегда стараюсь при детях извиниться, чтоб они знали, что взрослые, даже ссорясь, могут относиться друг к другу уважительно. Это важно для детей, ведь мы сейчас для них целый мир. Ведь если родители твои не могут договориться, то на кого вообще можно надеяться? И вот так, под пристальным вниманием детей, мы и сами мудреем и взрослеем.

Елена: Вы всё выстроили вместе с нуля – и семью, и бизнес. Вы вместе уже много лет. Это сложно?

Наталья: Я думаю, по-другому и невозможно было бы. В бизнесе я часто придумываю какую-то идею, но это ещё полуфабрикат, а Азамат доводит её до совершенства, и так мы вместе её реализуем. А в семейной жизни я ловлю вдохновение, когда смотрю на родителей Азамата. Они 50 лет вместе, и в их отношениях столько тепла, взаимного уважения!.. Они поддерживают друг друга, никогда друг на друга не давят. Вообще, я поняла, что если в другом человеке тебя что-то раздражает, то это твои проблемы, надо искать причины в себе. Ну и конечно, в какой-то момент у нас были такие мысли: сосредоточиться на бизнесе, а всё остальное отложить до лучших



ФОТОСЛУЖБА ИД РС СП

«В один момент мы хотим, чтоб они были живыми, весёлыми, в другой – чтоб они нас не доставали, не шумели и так далее. А это ведь одни и те же люди, от которых мы требуем взаимоисключающих вещей.»



ФОТОСЛУЖБА ИД РС СП

времени, но потом мы поняли, что семья – это то, что у нас хорошо получается. Мы получаем удовольствие от общения с детьми и от того, что мы вместе.

«ПОНЯТНО, ЧТО НЕ ВСЁ ПОЛУЧАЕТСЯ. У НАС ЖЕ В ПЕРВЫЙ РАЗ ТРОЕ ДЕТЕЙ, РАНЬШЕ НЕ БЫЛО ТАКОГО ОПЫТА.»

Азамат: Часто люди думают, что деньги решают всё. Но это не так: очень важно, чтобы у тебя было время, которое ты проводишь с близкими людьми.

Елена: Ваш жизненный опыт помогает в бизнесе?

Наталья: Конечно. После рождения детей мы сделали новый проект – журнал «Кидс». Он легко пошёл, потому что мы были в теме. И вокруг нас собрался огромный

круг людей, которых волновали те же проблемы воспитания, что и нас. А это вещи, в которых надо разбираться самому, потому что ни одна самая высокооплачиваемая няня за тебя эти проблемы не решит. И нет здесь универсальных методик, только твой собственный опыт, твои пробы и ошибки.

Елена: Дети интересуются вашей работой?

Наталья: Более того, они иногда даже подсказывают какие-то решения. Знают всех наших сотрудников, наши проекты, хотя одновременно и расстраиваются, когда мы слишком много времени проводим на работе. Очень часто задают нам вопрос: «вам что важ-

нее – мы или работа?» И мы понимаем, что как бы сложна и важна ни была работа, мы должны оставлять достаточно времени для детей. И мы выкраиваем это время, чтобы успеть спросить, как у них дела, или рассказать им историю из их детства, или просто о чём-то важном поговорить. Они слушают и запоминают, им это интересно.

Елена: Как вы объясняете детям, что работать необходимо?

Наталья: Мы стараемся дать им понять, что деньги не берутся из воздуха и, чтобы купить что-то или поехать отдохнуть, надо работать. С другой стороны, мы учим их легче относиться к вещам, не делать из колбасы культа. Но как бы ты ни учил детей, что бы ни говорил им, воспитываешь прежде всего своим примером. Понятно, что не всё получается. У нас же в первый раз трое детей, раньше не было такого опыта. **БР**

СПРАВКА



АЗАМАТ ЦЕБОЕВ
Издатель и главный редактор журнала *Menu Magazine*, креативный директор *Menu Group* и компании *Public Image (PR & Event Management)*. Сотрудничает с различными СМИ, ведёт блог в *Живом Журнале* (<http://azamat-tseboev.livejournal.com>) и страницу в *Facebook* (www.facebook.com/atseboev).

Родился и вырос в столице Северной Осетии городе Орджоникидзе (ныне Владикавказ). После окончания школы уехал в Москву, где поступил на юридический факультет МГУ им. М.В. Ло-

моносова. С 1982 г. живёт и работает в Москве.

НАТАЛЬЯ СПИРИНА
Издатель журнала *Menu Magazine*. Генеральный директор *Menu Group* и компании *Public Image (PR & Event Management)*. Имеет страницу в *Facebook* – www.facebook.com/natasha.spirinatseboeva.

Родилась и выросла в г. Арзамас-16 (ныне – Саров). После окончания школы училась в МИСИ. Специальность – «эколог». В 1991 г., за месяц до развала СССР, стала чемпионкой Союза по марафонскому зимнему плаванию. Переплывала зимой озеро Иссык-Куль.

В первой половине 1990-х гг. Наталья и Азамат были среди учредителей креативного агентства «Студия 6400». В 1996 г. основали консалтинговую компанию *Beaver Analyst Reliant*. В 1998 г. вместе с партнёрами создали интернет-проект *Menu.ru* – портал о ресторанах

и ресторанном бизнесе. В 1999 г. принимали участие в работе московского штаба Союза Правых Сил.

В 2001 г. они учредили ежемесячный иллюстрированный журнал *Menu Magazine*. В 2004 г. был запущен детский журнал «Кидс» – для детей и их родителей, выпуск которого был приостановлен в 2009 г. из-за кризиса.

В 2004 г. основали агентство *Public Promotions*, специализирующееся на PR и организации мероприятий. Среди клиентов агентства такие бренды, как H&M, Bally, Martini, Dewar's, Johnnie Walker, BMW, Denis Simachëv, Omega и др.

В 2012 г. все проекты были объединены в *Menu Group*.

У Азамата и Натальи трое детей – девочка и два мальчика (Мия – 11 лет, Давид – 9 лет и Лео – 7 лет).

Интересные факты:
Наталья родилась утром 28 июля, Азамат – поздно вечером 27 июля. Все члены семьи – и родители, и дети – родились во вторник.

РЕСТОРАННЫЙ СИНДИКАТ
ОСОБЫЕ РЕСТОРАНЫ
&
Саша Воробей

La BARGE

RESTAURANT & BAR

С К О Р О О Т К Р Ы Т И Е

МОСКВА,
НАБЕРЕЖНАЯ
ТАРАСА ШЕВЧЕНКО
ПРИЧАЛ ГОСТИНИЦЫ
RADISSON ROYAL

ПРОСТОРЫ, ПОДВЛАСТНЫЕ СОЗИДАНИЮ

У нас большая страна. Очень большая. Соответственно, и нужда в крупных инфраструктурных проектах была, есть и ещё долгое время будет весьма значительной. Когда экономисты начинают подсчитывать потребности сегодняшней России в автомобильных и железнодорожных путях сообщения, линиях электропередач, газо- и нефтепроводах и т.д., от полученных результатов просто дух захватывает. Мыслимое ли дело – столько построить? Даже если представить трудно, делать-то всё равно надо.

«Грандиозные инфраструктурные проекты в России – не маниловщина, а экономическая необходимость», – считает президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин. И с ним трудно не согласиться. «Глаза боятся – руки делают». Слабость инфраструктуры – как заклинившие тормоза у автомобиля. Если не исправить, разогнать темп развития экономики никак не получится.

Но, прежде чем взяться за дело, нелишне бывает оглянуться назад. И в российской, и в советской истории было реализовано немало масштабных инфраструктурных проектов – и успешных, доказавших, что и наши просторы подвластны созиданию, и сомнительных.



«ВЕЛИКАЯ ДОРОЖНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

Первые железные дороги в России появились на горных заводах Алтая и Урала. В 1810 г. на Кольванском заводе на Алтае Пётр Фролов проложил железную дорогу длиной в 2 км с конной тягой. В 1834 г. на Выйском заводе, который входил в состав Нижнетагильских заводов Демидова, крепостные механики Ефим и Мирон Черепановы построили первый в России паровоз. Пожалуй, это можно назвать даже инфраструк-

турное решение строить дорогу за счёт частного капитала было вполне логичным. Вопрос государственно-частного партнёрства, кажется, не рассматривался. Так впервые возникло частное предпринимательство на железнодорожном транспорте.

Общая протяжённость линии составила около 27 км. Официально движение поездов из Царского Села в Павловск было открыто только 6 ноября 1837 г.

Александр I оставил Россию с огромным государственным долгом, и погасить его с учётом текущих затрат не удалось даже к 1836 г. Поэтому решение строить дорогу за счёт частного капитала было вполне логичным.

турными проектами, но «очень местного значения».

Масштабы менялись. 16 апреля 1836 г. опубликован Указ императора Сенату об утверждении «Положения об учреждении Общества акционеров для сооружения железной дороги от Санкт-Петербурга до Царского Села с продолжением до Павловска».

Александр I оставил Россию с огромным государственным долгом, и погасить его с учётом текущих затрат не удалось даже к 1836 г. Поэтому ре-

Первого февраля 1842 г. Николай I подписал указ о сооружении первой русской железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва.

Начало было положено. Вскоре в России началась «великая дорожная революция». Именно так нередко называют строительство сети железных дорог во второй половине XIX – начале XX столетия.

В 1830–1840-х гг. остро встал вопрос об организации быстрого и надёжного транспортного сообщения Петербурга с Москвой.

Первого февраля 1842 г. Николай I подписал указ о сооружении

первой русской железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва. Дорога строилась в максимально сжатые сроки: работы начались летом 1843 г., а в ноябре 1851 г. по дороге прошёл первый состав. Вы только представьте себе темпы строительства!

Что касается другой великой магистрали – Транссибирской, то здесь одним из основных мотивов был военный: отрезанные от исторического центра российские приобретения на Дальнем Востоке оказались уязвимыми перед лицом Японии. Строительство Транссиба началось в 1891 г. Уже в 1898 г. первый поезд пришёл в Иркутск. А к началу Русско-японской войны железная дорога действовала почти полностью. Транссиб оказался востребованным в мирной жизни – и по сей день

цивилизация в Сибири (особенно Восточной) сосредоточена в основном в пределах полосы 40–50 км шириной вокруг железной дороги.

Эти дороги соединили страну, обеспечив формирование единого экономического, политического и военного пространства. Эффективность принятых тогда решений подтверждена более чем вековым опытом. **БР**



«БЕЛОМОРКАНАЛ»: ЦЕЛИ И СРЕДСТВА

Идея постройки канала родилась очень давно. Ещё в 1702 г. по указанию Петра I прорубили просеку 6-метровой ширины, знаменитую «Осудареву дорогу», по которой соорудили настил из брёвен, и по ним за 10 дней из Белого моря до Онего-озера протасили военные суда.

Конечно, по воде – куда сподручнее, чем волоком. Поэтому предложения о строительстве канала

Но всё как-то не складывалось... А вот у большевиков, исходящих из принципа «цель оправдывает средства», реализация такого инфраструктурного проекта особых затруднений не вызвала.

По указанию И.В. Сталина канал длиной в 227 км должен был быть построен за 20 месяцев – с сентября 1931 г. по апрель 1933 г. (для сравнения: Панамский канал длиной 80 км строился 28 лет, Суэц-

тельство без лишних материальных издержек. Люди в счёт не шли.

Впрочем, постфактум всё-таки людей посчитали. И оказалось, что, только по официальным данным, во время строительства канала в БелБалтлаге умерло в 1931 г. 1438 заключённых, в 1932 г. – 2010 человек, в 1933 г. – 8870 заключённых – из-за голода в стране и аврала перед завершением стройки. Кстати, каждый подневольный строитель назывался «заключённый каналомареец», сокращённо «з/к», от чего произошло жаргонное слово «зэк».

В мае 1933 г. Г. Ягода докладывал И.В. Сталину о готовности Беломорканала. В июле этого же года И.В. Сталин, К.Е. Ворошилов и С.М. Киров совершают прогулку на катере по новому рукотворному водному пути. Говорят, что Сталин остался недоволен: мол, узковат канал, мелковат...

Тем не менее со стратегической точки зрения канал предоставил возможность связать Белое и Балтийское моря. Уже в

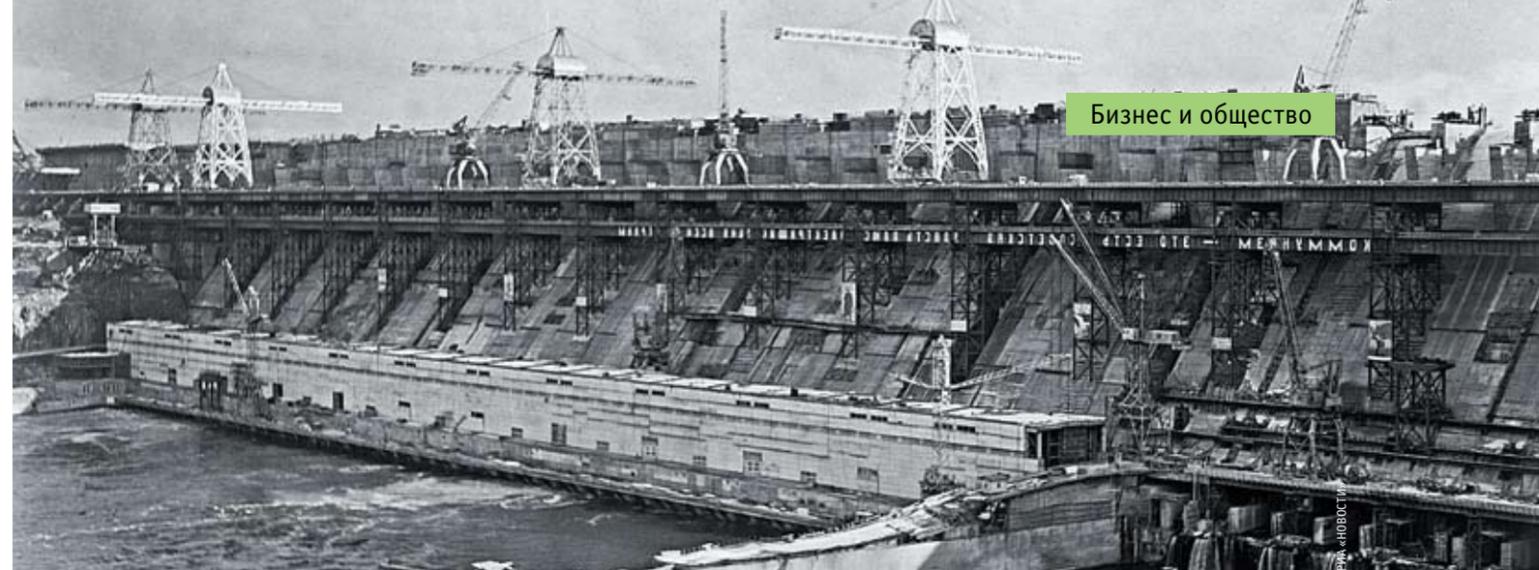
1933 г. Беломорско-Балтийский позволил создать надёжную защиту северных рубежей государства. Первыми судами, прошедшими по новой водной трассе, стали именно военные корабли.

В настоящее время Беломорско-Балтийский канал – крупнейшее межбассейновое соединение на северо-западе страны – надёжный воднотранспортный путь, который входит в Единую глубоководную систему европейской части России. Канал жив, работает, но в то же время он – памятник всем погибшим при его строительстве. И напоминание о том, какие «технологии» могут быть использованы для реализации инфраструктурных проектов при тоталитарном режиме. **БР**

звучали в XVIII–XIX вв., а в 1900 г. профессор В. Тимонов за проект канала от Онежского озера к Белому морю был даже удостоен золотой медали Парижской выставки.

кий канал длиной 160 км – 10 лет). Цель поставлена. А средства...

На сооружение Беломорканала не было выделено валюты, ОГПУ должно было обеспечить строи-



ПАРТИЯ СКАЗАЛА: «НАДО!»

Красивый, масштабный и... противоречивый проект.

Решение о строительстве Братской ГЭС было принято в сентябре 1954 г. Осенью того же года в Братск прибыли первые рабочие и техника. Активная стадия строительства началась в декабре, то есть зимой, когда река была подо льдом. Решено было, что ждать до

лета нельзя, потому что сдать станцию предполагалось ровно к 50-летию Великого Октября, в 1967 г. Сначала перед советским руководством встала проблема, где взять столько рабочей силы, необходимой для такого грандиозного строительства и в такие короткие сроки. Методы репрессий и принуждений уже остались позади, поэтому было принято уникальное решение: послать 500 профессиональных рабочих, которые стали бы основным костяком стройки, а остальных людей привлечь силой пропаганды.

И это принесло невероятные результаты! На стройку поехали тысячи людей – романтиков, энтузиастов.

30 марта 1957 г. впервые в мировой гидроэнергетике со льда была перекрыта правобережная часть Ангары.

18–19 июля 1961 г. началось наполнение Братского водохранили-

И можно понять поэта Евгения Евтушенко, написавшего знаменитую поэму «Братская ГЭС» под впечатлением грандиозного размаха строительства.

Но было ещё и горькое, пронзительное произведение Валентина Распутина «Прощание с Матёрой», посвящённое трагедии «Ангарской

В ПЛОТИНУ БЫЛО УЛОЖЕНО ПОЧТИ 5 МЛН КУБ. М БЕТОНА. ТАКОГО КОЛИЧЕСТВА БЫЛО ДОСТАТОЧНО ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА 2,5 ТЫС. КРУПНОПАНЕЛЬНЫХ 80-КВАРТИРНЫХ ДОМОВ.

ща, после его завершения уровень у плотины поднялся более чем на 100 метров. Братское водохранилище стало самым крупным в мире искусственным водоёмом. Первый гидрогенератор дал промышленный ток 28 ноября 1961 г.

8 сентября 1967 г. Государственная комиссия приняла Братский гидроузел в постоянную эксплуатацию с оценкой «отлично». Успели к сроку...

Длина плотины получилась более 5 км, а высота соответствует 40-этажному дому. В плотину было уложено почти 5 млн куб. м бетона. Такого количества было достаточно для строительства 2,5 тыс. крупнопанельных 80-квартирных домов, где общее количество квартир составило бы 200 тыс.! Впечатляет? Ещё бы!

Атлантиды». В ходе строительства пришлось затопить около 100 деревьев, тем самым освободив площадь для водохранилища. Причём людей, естественно, не спрашивали, согласны ли они покинуть родные места. «Партия сказала: надо!»

Не всё так однозначно в этом проекте. Но в целом Братская ГЭС сыграла огромную роль в развитии всей Сибири. И в наши дни на Братской ГЭС держится значительная часть производства металла в стране. Она обеспечивает разработку и добычу множества природных ресурсов, которыми богата Сибирь.

В январе 2010 г. электростанция выработала свой первый триллион киловатт-часов! Первый, но не последний. **БР**



ДОРОГА «ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ»

История Байкало-Амурской магистрали началась значительно раньше, чем дорога получила широкую известность. Интересно, что первыми о железнодорожном строительстве в этом районе заговорили... сосланные в Сибирь декабристы – среди них М. Бестужев

Возобновилось оно в начале 1970-х. Снова, как тогда было принято, «подняли волну энтузиазма». И ведь опять сработало! В апреле 1974 г. БАМ был объявлен всесоюзной ударной комсомольской стройкой, сюда приезжали массы молодых людей. Кто за ро-

После начала политических и экономических преобразований интерес государства к БАМу резко упал, а журналисты навесили на него ярлык «Дорога в никуда». Правда была в том, что строившийся как высоконагруженная магистраль БАМ на практике оказался малодея-



В АПРЕЛЕ 1974 г. БАМ БЫЛ ОБЪЯВЛЕН ВСЕСОЮЗНОЙ УДАРНОЙ КОМСОМОЛЬСКОЙ СТРОЙКОЙ, СЮДА ПРИЕЗЖАЛИ МАССЫ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ. КТО ЗА РОМАНТИКОЙ – «ЗА ТУМАНом И ЗА ЗАПАХОМ ТАЙГИ», А КТО И ЗА ДЕНЬГАМИ.

и Г. Батеньков. Одним словом, мечтатели. Тогда подобные проекты выглядели чистой воды фантастикой. И позже эта идея обсуждалась, но дальше разговоров дело не шло. Пока не взялись за него большевики – мастера из сказки делать были. В апреле 1932 г. появляется и входит в употребление название «Байкало-Амурская магистраль». Кадровую проблему строительства решили традиционным для того времени способом – с помощью заключённых. Строительство, однако, велось не очень интенсивно – хватало в стране других забот. А в 1950-е гг. оно и вовсе остановилось.

мантикой – «за туманом и за запахом тайги», а кто и за деньгами. Строили долго и трудно. Единой магистралью БАМ стал только 27 октября 1984 г., когда было уложено знаменитое последнее «Золотое звено», но акт Государственной комиссии о приёмке в постоянную эксплуатацию последних перегонов БАМа был подписан только в 1989 г. Впрочем, некоторые объекты достраивались позднее. Самый длинный в России Северо-Муйский тоннель (15 343 метра), строительство которого началось в мае 1977 г., был сдан в постоянную эксплуатацию в декабре 2003-го.

«Проект строительства Байкало-Амурской магистрали – характерный пример социалистической «стройки века». Проект дорогой, масштабный, романтический – красивые места, Сибирь. Подкреплённый всей мощью советской пропаганды, экономически абсолютно бессмысленный». Точку в этой истории ставить, наверное, рано. «Дорога в никуда» – не более чем ярлык. Планы интенсификации использования БАМа существуют и фантастическими не выглядят. Скорее магистраль можно назвать «дорогой до востребования». Возможно, её время ещё наступит. **БР**



ПРОИСКАМ ВОПРОКИ

Строительство трансконтинентального газопровода Уренгой – Помары – Ужгород стало одной из ярких страниц в истории освоения богатств Тюмени.

Главной экономической задачей при начале строительства стало наращивание экспорта углеводородного сырья европейским потребителям. В тюменском газе были заинтересованы ФРГ, Италия, Франция. Это-то и не понравилось США, которые полагали (и не без оснований), что таким образом Западная Европа может «подсесть» на «газовую иглу» СССР.

США ввели эмбарго на поставки необходимого для строительства газопроводов современного технологического оборудования, в частности газонасосных станций, труб большого диаметра. К санкциям американцам удалось привлечь многие страны НАТО. А вот с ФРГ Союзу договориться удалось. Уж очень выгодной показав-

лась немцам сделка «газ в обмен на трубы». Вот и не удержались.

Впрочем, «происки» американских империалистов» иногда шли советской экономике даже на пользу. Здесь – как раз такой случай.

Удалось сконцентрировать ресурсы и наладить собственное производство, поэтому возведение трубопровода продвигалось рекордными

Диаметр газопровода – 1420 мм, протяжённость – 4451 км (рабочее давление 7,5 МПа). При строительстве газопровода уложено 2,7 млн т труб, перемещено 130 млн куб. м грунта, протяжённость сварного шва составляет 2,2 тыс. км, антикоррозийная изоляция нанесена на 26 млн кв. м поверхности стальных труб. На трассе газопровода построено 40 компрессорных станций, 287 станций катодной защиты. 120 км газопровода проложены в многолетнемёрзлых грунтах, 360 км – в болотах и заболоченных участках. Трасса пересекла 32 крупных и 134 мелких реки, 70 железных и 323 автомобильных дороги.

Словом, тем, кто реализовал этот проект, было чем гордиться. К стати, истории осуществления проекта газопровода были посвящены художественные фильмы с характерными названиями: «Контракт века» и «Ответная мера».

И НЕСМОТЯ НА БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ СТРОИТЕЛЬСТВУ, СОВЕТСКИЙ ГАЗ ПРИШЁЛ В ЕВРОПУ 13 ЯНВАРЯ 1984 г. КСТАТИ, КАК РАЗ В 1984 г. СССР ВЫШЕЛ НА ПЕРВОЕ МЕСТО В МИРЕ ПО ДОБЫЧЕ ГАЗА – 587 МЛРД КУБ. М В ГОД.

темпами. 1 сентября 1983 г. он уже был введён в строй.

И несмотря на беспрецедентное противодействие строительству, советский газ пришёл в Европу 13 января 1984 г. К стати, как раз в 1984 г. СССР вышел на первое место в мире по добыче газа – 587 млрд куб. м в год.

Ещё немного статистики.

Любопытный факт из истории газопровода. Во время проектных и изыскательских работ геодезисты допустили одну курьёзную ошибку. И магистраль в итоге прошла в 150 км от населённого пункта Помары. Однако название газопровода «Уренгой – Помары – Ужгород» решили не менять. Да и зачем? Главное, что дело было сделано. Большое дело. **БР**



ГЛАВНАЯ ТЕМА СЛЕДУЮЩЕГО НОМЕРА ЖУРНАЛА: СТРАХОВАНИЕ



Стоимость подписки:

Корпоративная подписка осуществляется от 5 экземпляров.
Цена за 1 экземпляр составляет 205 рублей с учетом НДС 18%.
Годовая подписка включает в себя 10 журналов в связи с выпуском сдвоенных номеров (декабрь/январь, июль/август)
Оформить заявку на подписку журнала вы сможете на сайте www.businessofrussia.com или по телефону редакции +7(495) 663-04-04, доб. 1211

Способы доставки:

1. Курьерская доставка по Москве и МО.
2. В регионы РФ доставка «Почтой России».
3. Бесплатный самовывоз журналов из редакции.

Адрес: м. Таганская, Котельническая наб., д. 17, будни с 10.00 до 18.00.
Стоимость доставки по Москве – 300 руб., по МО от 500 руб.
Стоимость доставки в регионы – по договорённости.

Реквизиты для банковского перевода:

ООО «Издательский дом РСПП». ИНН 7705929411, КПП 770501001
Юр. адрес: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17
Р/с 40702810400001039644 в ОАО «Мастер Банк», г. Москва
К/с 30101810000000000353, БИК 044525353

С 1999 до 2013 года журнал издавался под названием «Промышленник России»



БИЗНЕС РОССИИ



РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина	Главный редактор
Виктор Родионов	Специальный корреспондент
Алексей Лоссан	Обозреватель
Станислав Тихомиров Бронислав Сурин	Фотокорреспонденты
Наталья Елина Татьяна Степанова	Корректура
Елена Мигалко	Веб-редактор
Сергей Пронин Татьяна Мацневская	Вёрстка
Михаил Саянов	Цветокоррекция
Мария Ахмедова	Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Евгения Шохина	Генеральный директор
Светлана Бобрынёва	Управляющий директор
Александр Морозов	Финансовый директор
Евгений Боев	Коммерческий директор
Павел Пиманчев	Директор по развитию
Мария Минина	Директор по маркетингу и PR
Наталья Скрябикова	Главный бухгалтер
Карина Израельянс	Директор по проектам
Вероника Василенко	Менеджер редакции

КОНТАКТЫ

Адрес: Москва, Котельническая наб., д. 17
Для писем: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17,
в редакцию журнала «Бизнес России»
Редакция: id_rspp@rspp.ru
Тел.: +7(495) 663-04-04 доб.1182, факс: +7(495) 606-06-19
Отдел подписки: VasilenkoVI@rspp.ru
Отдел рекламы: reklama@rspp.ru
Тел.: +7(495) 663-04-04, доб. 1182
www.businessofrussia.com
www.бизнесроссии.рф

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ

Фотоархив ИД РСПП, ИА «Рускомпресс», ИТАР-ТАСС,
РИА «Новости», Starslife, Dailyonline, gazeta.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Администрация Президента РФ, Государственная Дума ФС РФ,
Совет Федерации ФС РФ, Московская городская
и областная Дума, представительства субъектов Федерации
при Правительстве РФ, Торгово-промышленная палата РФ,
Правительство Тюменской области,
Тюменская областная Дума, Министерство культуры РФ,
Министерство образования и науки РФ,
Министерство регионального развития РФ,
Министерство связи и массовых коммуникаций РФ,
Министерство транспорта РФ, Министерство финансов РФ,
бизнес-залы аэропортов: Шереметьево-1, Шереметьево-2,
Домодедово, Кольцово, г. Екатеринбург, г. Казани,
г. Новосибирск, г. Салехарда, г. Тюмени, г. Челябинска,
члены Бюро Правления РСПП,
руководители региональных отделений РСПП.

НАС МОЖНО УВИДЕТЬ:

Отель Ritz-Carlton (клубный этаж),
рестораны «Татлер клуб» (в гостинице «Украина»),
«Ноев Ковчег», EL GAUCHO, Swissôtel Krasnye Holmy Moscow,
в сети супермаркетов «Азбука Вкуса»,
в сети гастрономов «Глобус Гурмэ»,
в сети холдинга «Ресторанный Синдикат»

Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было способом материалов,
опубликованных в настоящем издании,
допускается только с разрешения редакции.

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Издательский дом РСПП»

ПЕЧАТЬ

ООО «Рекламно-производственная компания ГРИН адв»
Тираж 20 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.
Рекомендуемая цена 205 рублей.

ПОЗВОЛЬТЕ
НАМ
ОСТАТЬСЯ
В ВАШЕМ
СЕРДЦЕ.*

Позвольте увлечь вас завораживающим видом на Красную площадь.

Позвольте окружить вас роскошью тонкого шелка и вишневого дерева.

Позвольте предложить вам негу теплой воды, подсвеченной кристаллами.

Позвольте превратить ваш отъезд из Москвы в прелудию возвращения.



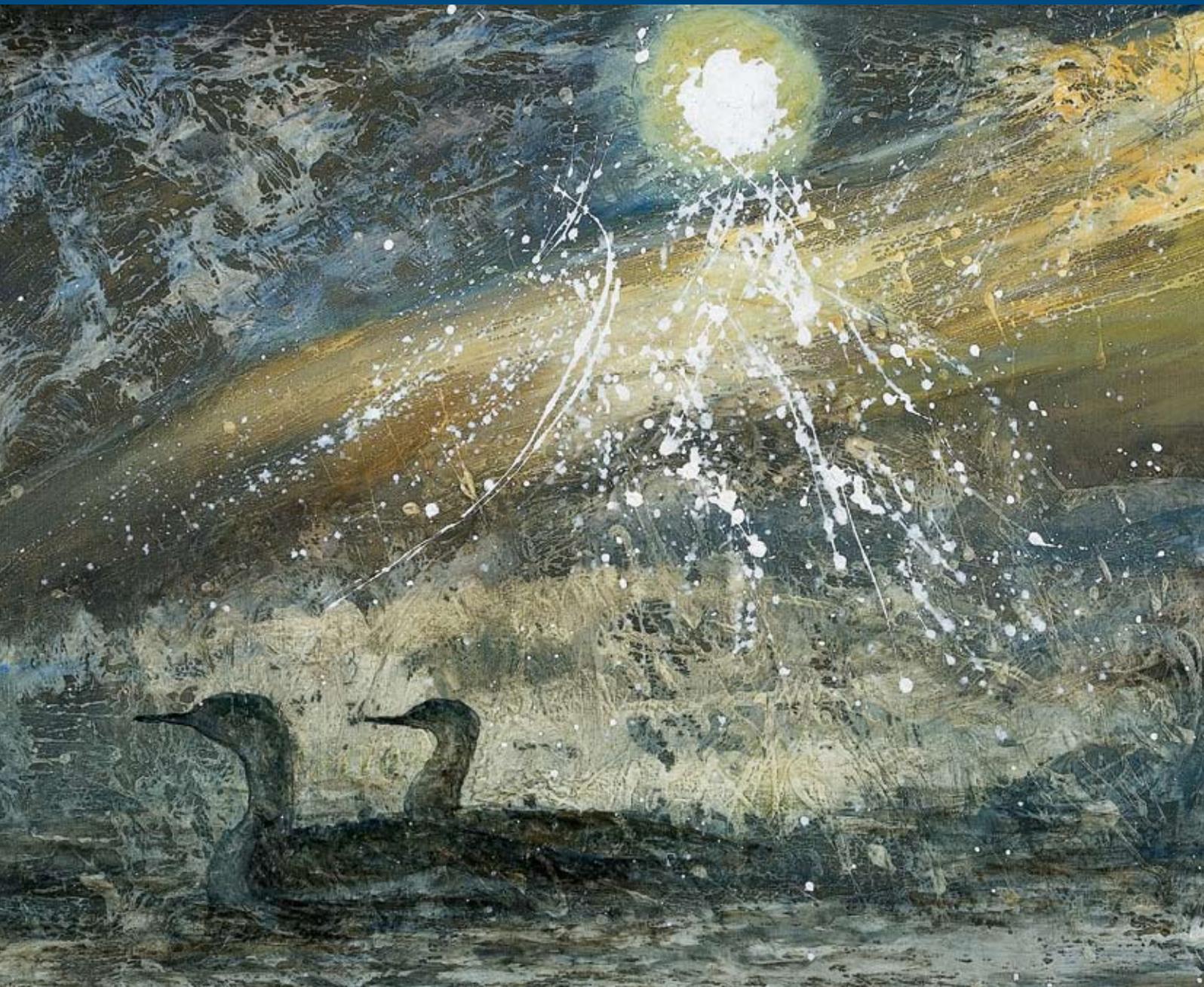
Забронировать номер и получить дополнительную информацию можно
по телефону +7 495 225-88-88 или на сайте www.ritzcarltonmoscow.ru.



THE RITZ-CARLTON®
MOSCOW



Художники Ямала



ВАСИЛИЙ САМБУРОВ.

Легенды севера. Две гагары